

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

UNIDAD DE POSGRADO

**“Evolución y Análisis de la Producción y Exportación
de Uvas de Mesa: 2000-2012”**

TESIS

Para optar el Grado Académico de Magister en Comercio Internacional y
Aduanas

AUTOR

Luis Jefferson López Llave

Lima – Perú

2014

ÍNDICE

Resumen.....	4
Abstract	4
Introducción	6
CAPÍTULO I	7
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
1.1 Situación Problemática	7
1.2 Formulación del Problema	12
1.2.1 Problema General.....	12
1.2.2 Problemas Específicos	12
1.3 Justificación de la investigación	12
1.4 Objetivos de la investigación	14
1.4.1 Objetivo general.....	14
1.4.2 Objetivos Específicos.....	14
CAPÍTULO II	15
MARCO TEÓRICO	15
2.1 Antecedentes del Problema	15
2.2 Bases Teóricas	19
2.3 Marcos Conceptuales	20
CAPÍTULO III	23
HIPÓTESIS Y VARIABLES	23
3.1 Hipótesis Principal	23
3.2 Hipótesis Específicas	23
3.3 Identificación de Variables.....	24
3.3.1 Variables Independientes	24
3.3.2 Variables Dependientes.....	24
3.4 Operacionalización de Variables	24
3.5 Matriz de Consistencia	24
CAPÍTULO IV	25
METODOLOGÍA	25
4.1 Tipo y Diseño de Investigación	25
4.2 Unidad de Análisis	26
4.3 Población del Estudio.....	26
4.4 Tamaño de Muestra	26
4.5 Selección de Muestra.....	26
4.6 Técnicas de Recolección de Datos	26
4.7 Análisis e Interpretación de la Información	27
CAPÍTULO V.....	28
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	28
5.1 Vid, Usos y Propiedades Medicinales	28
5.2 Producción, Área Cosechada y Rendimiento de Uvas por Regiones	31
5.2.1 Rendimiento Comparativo de la Uva.....	38
5.2.2 Estacionalidad de la Producción de Uva y la Contraestación	39

5.3 Exportación de Uva de Mesa, Precio FOB, Precio en Chacra y Margen de Comercialización	41
5.3.1 Producción Nacional de Uva y Exportación de Uva de Mesa	44
5.3.2 Agroexportaciones No-Tradicionales y Exportaciones de Uva de Mesa.....	45
5.3.3 Principales Empresas Exportadoras de Uva de Mesa	47
5.3.4 Principales Países de Destino de la Uva de Mesa	48
5.4 Mercado Mundial de la Uva de Mesa.....	49
5.4.1 Principales Países Exportadores de Uva de Mesa.....	49
5.4.2 Principales Países Importadores de Uva de Mesa.....	53
5.4.2.1 Dinamismo del Mercado Mundial de Uva de Mesa y Producción Nacional de Uvas	55
5.4.3 Principales Países Productores de Uva	56
5.5 Ventajas Comparativas y Competitivas en la Exportación de Uva de Mesa.....	56
5.6 Política Económica y Exportaciones de Uva de Mesa.....	60
5.6.1 Política Comercial y Tratados de Libre Comercio Firmados por el Perú	60
5.6.2 Política de Inversiones en el Agro	68
5.6.3 Política Monetaria y Cambiaria y Exportaciones No-Tradicionales.....	71
5.6.3.1 Precio en Chacra, Inflación y Nivel de Vida Rural.....	73
5.6.4 Política Tributaria y Exportaciones No-Tradicionales.....	73
5.6.5 Política Laboral y Generación de Empleo	74
CONCLUSIONES.....	77
RECOMENDACIONES.....	80
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	82
ANEXO 1	84

RESUMEN

El propósito del presente trabajo de investigación titulado “Evolución y Análisis de la Producción y Exportación de Uvas de Mesa : 2000-2012” consiste en conocer y analizar el mercado mundial de la uva de mesa y evaluar en qué medida una adecuada política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el periodo 2000-2012 en el Perú; asimismo, se evaluó en qué medida la política económica (política antiinflacionaria, política cambiaria, política comercial, política tributaria) ha impactado sobre las exportaciones de uvas de mesa y el nivel de vida del área rural durante el mismo periodo; también se estudió el comportamiento de los principales países exportadores e importadores de uvas de mesa y se determinaron las principales regiones productoras de vid en el país y las causas de su dinamismo.

No cabe duda que la calidad de la uva de mesa peruana, sustentada en una ventaja natural del suelo y clima piurano por ejemplo, así como las excelentes cotizaciones internacionales han incidido positivamente sobre el dinamismo observado en nuestras exportaciones de uva de mesa durante el período 2000-2012.

Debe resaltarse el rol desempeñado por las políticas monetaria y comercial del país en el fomento de nuestras exportaciones y en particular de las exportaciones de uva de mesa al mantener una inflación en niveles comparables a la de los países desarrollados y por facilitar el ingreso de nuestros productos a nuevos mercados mundiales.

ABSTRACT

The purpose of this research entitled “Evolution and Analysis of Table Grape’s Production and Exports: 2000-2012” consists in knowing the table grape world market and evaluating in what measure an adequate economic policy (monetary policy, foreign exchange rate policy, international commercial policy, taxing policy) facilitated its production and entering into the world market with the purpose of contributing to maintain a balance of payments in equilibrium during the period 2000-2012.

Likewise, it was evaluated in what measure economic policy has had an impact over exports of table grapes and the level and quality of life in the rural areas where the grape is cultivated.

It was also studied the behavior of the main countries which exports and imports table grape and the principal administrative regions where the grape is grown were determined; the causes that determined the dynamism of the table grape production were also analyzed.

There is no doubt that the Peruvian table grape’s quality together with the excellent table grape international prices have impacted positively over our table grape exports.

It must be emphasized the role accomplished by the monetary and international commercial policies in promoting all exports and in particular table grape exports because they have maintained Peruvian prices at the level of prices in the developed countries, thus reducing costs of production, and because they have facilitated the entry of our products to new world markets.

INTRODUCCIÓN

El objetivo fundamental que tiene esta Tesis es dar a conocer el mercado mundial de la uva de mesa y evaluar en qué medida una adecuada política hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial.

Queremos que las personas interesadas en este tema se vean reconocidas en lo que aquí tratamos y analizamos. Esta Tesis contiene cinco capítulos:

El Primer Capítulo se ha planteado la problemática relacionada con la evolución y análisis de la producción y exportación de uvas de mesa. Comprende: Planteamiento del problema, Situación Problemática, Formulación del Problema, Justificación de la Investigación, Objetivos de la Investigación.

El Segundo Capítulo se ha desarrollado el marco teórico que ha orientado toda la ejecución del trabajo de investigación. Comprende: Marco Teórico, Antecedentes del Problema, Bases Teóricas, Marco Conceptual.

El Tercer Capítulo se plantea las hipótesis de la tesis conjuntamente con sus respectivas variables (dependiente e independiente); este capítulo culmina con la operacionalización de las variables correspondientes y con la presentación de la matriz de consistencia.

El Cuarto Capítulo comprende: Metodología, Tipo y Diseño de la Investigación, Unidad de Análisis, Población del Estudio, Tamaño de Muestra, Selección de Muestra, Técnicas de Recolección de Datos, Análisis e Interpretación de la Información.

El Quinto Capítulo comprende: Resultados y Discusión, Vid, Usos y Propiedades Medicinales, Producción, Área Cosechada y Rendimientos de Uvas por Regiones, Exportación de la Uva de Mesa, Precio FOB, Precio en Chacra y Margen de Comercialización, Mercado Mundial de la Uva de Mesa, Ventajas Comparativas y Competitivas en la Exportación de la Uva de Mesa, Política Económica y Exportaciones de la uva de Mesa

Finalmente, se plantean las conclusiones y recomendaciones fruto de la investigación realizada y concluida, teniendo presente que ésta es una investigación eminentemente aplicativa.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Situación Problemática

Uno de los aspectos más importantes para el desarrollo de una comunidad, municipio, empresa o país es la forja de una visión, es decir lo que intenta ser dicha comunidad, municipio, empresa o país dentro de un periodo lo suficientemente largo como para realizar ciertos cambios trascendentales; así, ya existe cierto consenso en nuestro país acerca de adoptar una visión como país exportador debido a que es un país con un mercado interno pequeño, de 30 millones de habitantes, comparado con el de México (más de 100 millones de habitantes) o el de Brasil (cerca de 200 millones de habitantes) por ejemplo, que le dificulta a las empresas asentadas en nuestro país lograr economías de escala.

Al respecto, uno de los asuntos económicos más tratados en las dos décadas anteriores a la actual crisis financiera internacional ha sido el de la relación entre la apertura comercial y el crecimiento económico; durante esos años de dominio del neoliberalismo y de las orientaciones de política económica enraizadas en el llamado Consenso de Washington existía una fuerte presunción a favor de las políticas abiertas y de la liberalización de las relaciones internacionales en cuanto promotoras del crecimiento económico y el desarrollo.

La mayoría de economistas están a favor de que la política de apertura, más concretamente de fomento de las exportaciones, es preferible a la de proteccionismo o a la de medidas autárquicas; al respecto, el proteccionismo se refiere a un estilo de crecimiento económico, al desarrollo de una política económica para proteger los productos del propio país, imponiendo limitaciones a la entrada de productos extranjeros, similares o iguales mediante la imposición de aranceles e impuestos a la importación, encareciendo así dicho producto de modo que no sea rentable; de otro lado, la política económica que tiende a ampliar el nivel de comercio internacional se le denomina de apertura económica; generalmente la apertura económica eleva los niveles de calidad de los productos, reduce los precios, amplía las posibilidades de consumo y establece un marco propicio para mayores niveles de inversión.

Es por lo anterior que a continuación se presentan los niveles de vida, medido mediante sus respectivos PBI per cápitas, de algunos países grandes y pequeños que adoptaron una visión de país exportador así como una estrategia económica apuntando hacia el logro de dicha visión.

En el Cuadro N° 1 se puede apreciar con claridad cómo 3 países emergentes, grandes y pequeños, como China, Perú y Costa Rica que tienen ratios (exportaciones FOB/PBI) similares alrededor del 22.8% también cuentan con PBI per cápitas similares; en cambio Chile, otro país emergente pequeño, que tiene un mayor ratio (exportaciones FOB/PBI) tiene también un mayor PBI per cápita; en dicho cuadro también se presenta la misma información anterior referida a 5 países desarrollados; nótese cómo todos los países desarrollados, con la excepción de los Estados Unidos, muestran coeficientes (exportaciones FOB/PBI) superiores a los de los países emergentes, siendo asimismo sus correspondientes PBI per cápitas muy superiores a los de los países emergentes; esto significa que a mayor apertura económica, mayor nivel de vida.

Las razones fundamentales para ingresar al comercio internacional serían:

- Maximizar la división internacional del trabajo a fin de elevar la especialización de los trabajadores y de las empresas, es decir incrementando su productividad, y

- Aprovechar las economías de escala para reducir fuertemente los costos de producción.

Cuadro N° 1

Países Pequeños y Grandes, Países Exportadores

	Año	Población millones	PBI nominal miles millones US\$	PBI per cápita miles US\$	Exportación miles millones US\$	coeficiente comercio exterior %
Estados Unidos	2012	313.1	15653	50.0	1497	9.6
Alemania	2012	82.2	3337	40.6	1408	42.2
Corea del Sur	2012	48.4	1151	23.8	557	48.4
Holanda	2012	16.7	770	46.1	552	71.7
Dinamarca	2012	5.6	309	55.2	112	36.2
Chile	2012	17.3	268	15.5	82	30.6
Perú	2012	29.4	200	6.8	46	23.0
China	2012	1347.6	8250	6.1	1904	23.1
Costa Rica	2012	4.7	45	9.6	10	22.2

Fuente: Banco Mundial; FMI

Del Cuadro N° 1 se desprende que Chile, el país latinoamericano con el PBI per cápita más elevado (US\$ 15.5 miles) tiene un coeficiente de inserción en los mercados mundiales (30.6%) muy superior al nuestro (23%); cabe agregar que el 2012 el PBI per cápita de Chile era 2.3 veces el nuestro que solamente era de US\$ 6.8 miles.

Por otra parte, nótese en el Cuadro N° 2 cómo nuestra balanza comercial fue deficitaria durante el periodo 1991-2001; justamente mediante el desarrollo de una agroexportación no-tradicional frutícola como el de la uva de mesa hacia el mercado mundial, se trata de evitar que se repita dicha situación que pone en riesgo la seguridad alimentaria de nuestro país.

Cabe añadir que unas exportaciones insuficientes nos impedirían importar los alimentos básicos en la dieta familiar peruana que no podemos producir tales como trigo que se utiliza en la fabricación de harinas, pan, fideos, galletas, o el aceite crudo de soya, la malta, entre otros productos.

Cuadro N° 2
Balanza Comercial del Perú
 millones US\$

	exportación FOB	importación FOB	balanza comercial
1991	3321	2922	399
1992	3406	3595	-189
1993	3661	4002	-341
1994	3516	4123	-607
1995	4598	5596	-998
1996	5491	7733	-2242
1997	6825	8536	-1711
1998	5757	8219	-2462
1999	6088	6710	-622
2000	6955	7358	-403
2001	7026	7204	-178
2002	7714	7393	321
2003	9091	8205	886
2004	12809	9805	3004
2005	17368	12082	5286
2006	23830	14844	8986
2007	28094	19591	8503
2008	31018	28449	2569
2009	26962	21011	5951
2010	35565	28815	6750
2011	46268	36967	9301
2012	45639	41113	4526

Fuente: BCR

Es por lo anterior que este trabajo de investigación pretende conocer el potencial de la agroexportación no-tradicional frutícola de nuestro país y el potencial de algunos productos agropecuarios no-tradicionales estrellas (por su potencial generador de divisas y empleo) como lo es el espárrago actualmente y como podría ser la uva de mesa en el futuro.

Las frutas frescas juegan actualmente un papel muy importante en la alimentación humana puesto que contienen importantes nutrientes tales como las vitaminas que el cuerpo humano no puede sintetizar y por lo tanto deben ser ingeridas directamente; de otro lado, la población de los países desarrollados es cada vez más consciente de nutrirse bien, pero sin consumir un exceso de calorías; por lo tanto, está convencida de que un consumo creciente de frutas frescas, y de la uva de mesa en particular, mejorará su salud salvo algunas excepciones debido a que su consumo para enfermos de diabetes está restringido.

Una buena proporción de las frutas consumidas durante el invierno en los países del primer mundo se producen en su propio territorio con una gran inversión, utilizando alta tecnología y por ende a un alto costo; sin embargo, la conciencia ecológica de dichos consumidores hace que rechacen productos cultivados bajo luz y sustancias artificiales; es por ello que la gran mayoría de los ciudadanos de los países desarrollados una creciente población de los países desarrollados desean frutas (entre las cuales se encuentra la uva de mesa) de buen sabor que hayan sido producidas bajo condiciones naturales y contando con aire no contaminado.

Para los países de climas tropicales y sub-tropicales, esta tendencia hacia el consumo de productos sanos y que a su vez cumplan con los requerimientos de calidad de las empresas importadoras de los países desarrollados, les generan una serie de posibilidades reales de incrementar su presencia en el mercado de frutas frescas como el de las uvas de mesa, especialmente durante los meses de contraestación.

Una clara ventaja competitiva de nuestro país en comparación con los países desarrollados del hemisferio norte es nuestro excelente clima costero que nos permite producir uva de mesa durante todo el año, principalmente en los meses de diciembre a marzo, debido a que es durante esta época en donde los principales mercados mundiales carecen mayoritariamente de este producto debido a su crudo invierno con nevadas.

Es por todo lo anterior que la presente tesis aborda esta problemática planteando una estrategia económica para la promoción de las exportaciones de uvas de mesa al gigantesco mercado mundial de los países desarrollados (Estados Unidos, Unión Europea, Japón) y emergentes (China); se ha optado por estudiar con mayor detenimiento estos mercados por su enorme tamaño y elevados ingresos personales, así como por las perspectivas que nos brinda la firma de Tratados de Libre Comercio con dichos países.

1.2 Formulación del Problema

Durante la elaboración del presente trabajo de investigación se pretende responder a las siguientes inquietudes.

1.2.1 Problema General

¿En qué medida una adecuada política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el periodo 2000-2012 en el Perú?.

1.2.2 Problemas Específicos

- (a) ¿En qué medida la política económica (política antiinflacionaria, política cambiaria, política comercial, política tributaria) ha impactado sobre las exportaciones de uvas de mesa y el nivel de vida del área rural durante el periodo 2000-2012?
- (b) ¿Cuál es el comportamiento de los principales países productores, consumidores, exportadores e importadores de uvas de mesa?
- (c) ¿De qué manera ha impactado el dinamismo de las principales regiones productoras de vid en el país durante el período 2000-2012?

1.3 Justificación de la investigación

Siendo que desde hace una década la agroexportación de productos no tradicionales, especialmente de uvas de mesa, se ha convertido en uno de los sectores más dinámicos de nuestra economía y teniendo en cuenta que las exportaciones de uvas de mesa han tenido una tendencia creciente desde el año 2000; en ese contexto es importante conocer de que manera una adecuada política económica hace posible la producción y el ingreso de uvas de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global positiva durante el periodo 2000-2012 en el Perú; así como también determinar de que manera ha impactado el dinamismo de las principales regiones productoras de vid en el país, durante el mismo periodo.

Una ventaja comparativa con que se cuenta actualmente en nuestro país es la disponibilidad de tierras de cultivo en la costa peruana con un excelente clima y relativamente cerca de los puertos y aeropuertos que facilitarían el embarque de los productos agropecuarios en general y frutícolas en particular, como la uva de mesa, hacia los mercados mundiales; al respecto, al cierre del 2012 la agroexportación no-tradicional solamente utilizaba alrededor de 180 mil hectáreas de tierras de cultivo, es decir alrededor del 10.7% del total de las tierras de cultivo de la costa peruana; por lo tanto, un elemento importante de la estrategia exportadora de nuestro país debería ser el poner en uso productivo eficiente todas sus tierras disponibles con una clara orientación hacia la exportación.

En el Cuadro N° 3 se presenta la distribución de las tierras de cultivo en el Perú según regiones naturales.

Cuadro N° 3
Superficie Agrícola por Regiones Naturales

	miles hectáreas		
	bajo riego	secano	total
Costa	1469	217	1686
Sierra	989	2307	3296
Selva	121	2021	2142
Total	2579	4545	7124
	estructura %		
	bajo riego	secano	total
Costa	87.1	12.9	100.0
Sierra	30.0	70.0	100.0
Selva	5.6	94.4	100.0
Total	36.2	63.8	100.0

Fuente: INEI, IV Censo Nacional Agropecuario 2012.

Otra justificación de la presente tesis es el conocimiento del potencial generador de divisas y del empleo del cultivo y exportación de la uva de mesa en nuestro país, particularmente en el área rural; finalmente este trabajo de investigación también se justifica porque le permitirá al graduando utilizar sus instrumentos teóricos relacionados al comercio internacional y a la política económica de nuestro país.

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo general

Conocer el mercado mundial de la uva de mesa y evaluar en que medida una adecuada política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el periodo 2000-2012 en el Perú.

1.4.2 Objetivos Específicos

- (a) Evaluar en qué medida la política económica (política antiinflacionaria, política cambiaria, política comercial, política tributaria) ha impactado sobre las exportaciones de uvas de mesa y el nivel de vida del área rural durante el periodo 2000-2012.
- (b) Conocer el comportamiento de los principales países productores, consumidores, exportadores e importadores de uvas de mesa.
- (c) Indicar de que manera ha impactado el dinamismo de las principales regiones productoras de vid en el país durante el período 2000-2012.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del Problema

A continuación se presentan algunos antecedentes acerca de la presente investigación que nos puedan servir de guía durante su desarrollo.

Benzaquen Jorge, González-Prada Gonzalo, Leigh Luis y Plucker Rafael (2009) del CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú en su libro *Banano Orgánico de Exportación*¹ mencionan que “La situación del cultivo de arroz en la costa norte peruana se ha complicado en años recientes. Esto se ve reflejado en el valle del Chira, tanto por la inestabilidad de los precios como por las limitaciones en el recurso hídrico. Por esta razón, muchos agricultores han dejado de sembrar arroz para dedicarse a otros cultivos, otros están considerando hacerlo y el Estado, a través del Ministerio de Agricultura, ha iniciado un programa de reconversión del cultivo en mención.

En el ámbito del valle del Chira, el cultivo del banano orgánico de exportación se presenta como una de las alternativas más atractivas para la reconversión agrícola, debido a que tiene los mismos requerimientos de clima y suelo, pero

¹ Benzaquen Jorge, González-Prada Gonzalo, Leigh Luis y Plucker Rafael; “Banano Orgánico de Exportación”; páginas IX y 133.

con menos exigencia de agua; asimismo, en el valle, se encuentran asentadas tres empresas agroexportadoras de banano orgánico, y otros actores clave que permiten el desarrollo del sector en mención ... (a) De acuerdo con los resultados obtenidos, se puede concluir que el sector del banano orgánico en el valle del Chira es más competitivo que el sector del arroz en términos de rentabilidad, atractividad y sostenibilidad. (b) La existencia de mercados externos que demandan banano orgánico y que se encuentran en crecimiento, la posibilidad de acceso a dichos mercados a través de las empresas exportadoras establecidas, las especiales condiciones climáticas del valle del Chira, la menor demanda de agua del cultivo del banano, la organización de productores bananeros en asociaciones, el programa de reconversión agrícola promovido por el gobierno y las mejores condiciones de financiamiento son factores que impulsan la reconversión del cultivo de arroz por el de banano orgánico”.

Vásquez Villanueva Absalón (1995) menciona en su libro *Desarrollo Agrario*² que “La agroexportación es considerada como un sistema complejo, donde interactúan un conjunto de agentes : productivos, de transformación y de servicios, teniendo como objetivo final poder colocar un producto nacional en el mercado internacional y con el mayor valor agregado posible, a fin de tener mayores márgenes de utilidad y una mayor generación de empleo productivo localmente.

El sector agroexportador es el que tiene mayor potencial de crecimiento a corto, mediano y largo plazo debido entre otras razones a lo siguiente:

- Existe demanda en los mercados mundiales, puesto que todos los análisis de los organismos internacionales coinciden en proyectar crecientes requerimientos de cantidades de alimentos en el futuro, en especial de alimentos orgánicos que bien se producen en nuestro país.
- Las condiciones climáticas de nuestro país permiten obtener cosechas a lo largo de todo el año, en contraposición a lo que ocurre en todo el hemisferio norte, donde la estacionalidad es muy marcada. Conservadoramente, podría

² Vásquez Villanueva Absalón; “Desarrollo Agrario”; páginas 253 y 256-257.

estimarse que nuestras agroexportaciones no-tradicionales podrían triplicarse en los próximos 5 años y las agroexportaciones tradicionales fácilmente duplicarse en el mismo período, para lo cual tendría que avanzarse en productividad en los productos tradicionales y abrir nuevas zonas de cultivo en condiciones de competitividad para los productos no-tradicionales”.

García Calderón Luis (2011) en la revista latinoamericana *Tecnología y Sociedad* escribe un artículo titulado *Para una reingeniería creativa del sector cafetalero*³ en el que señala “El café es el segundo commodity a nivel mundial, después del petróleo y su precio se determina por las interacciones entre la oferta y la demanda en las bolsas más importantes del mundo. El comercio internacional del café es sumamente inestable, con fluctuaciones mensuales, semanales, diarias e incluso de horas.

En la transacción de contratos de compraventa se señalan cantidades, calidades y plazos de entrega. Este tipo de negocio bursátil, basado en la especulación, favorece el lucro de quienes poseen un gran capital. Cuando el precio baja en las bolsas mundiales, los más afectados son los productores, quienes reciben menos dinero por su café, lo que no sucede con los grandes tostadores, porque el producto envasado no manifiesta ninguna disminución en su precio de venta al consumidor final.

Es ese ente invisible para el caficultor peruano el que decide, sin necesidad de argumentar, el precio de cada quintal de café, situación que genera inequidades de costo y beneficio en desmedro del gran sector rural. Si consideramos que el 85% de los productores cafetaleros peruanos posee predios que oscilan entre 0.5 y 5 hectáreas, no es necesario esforzarse para reconocer la posibilidad, a pesar del gran número de agricultores que esta cifra significa, que los productores, de manera individual, tienen serias dificultades.

Para mejorar su posición en el eslabón de la cadena del café, causada por su vulnerabilidad individual, la mejor estrategia que las instituciones de promoción del desarrollo proponemos a los pequeños caficultores es organizarse en cooperativas, asociaciones, y comités de productores, desarrollado mejores

³García Calderón Luis; “Para una reingeniería creativa del sector cafetalero”; página 24.

capacidades para insertarse en un mercado cada vez más exigente y globalizado”.

Casapía Eduardo, Navarro Luis, Noriega Ricardo y Sáenz Melina (2005) del CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú en su documento Estrategia para el desarrollo del sector olivícola peruano⁴ indican que “Desde hace más de una década la agroexportación de productos no-tradicionales se ha convertido en uno de los sectores más dinámicos de nuestra economía. La diversidad de las condiciones agroclimáticas del Perú constituyen una ventaja comparativa, existiendo por lo tanto un alto potencial de desarrollo por aprovechar.

La preferencia de los mercados internacionales por algunos de los productos peruanos no-tradicionales como los espárragos, las uvas, los mangos entre otros, se ha convertido en una fuente cada vez más creciente de divisas, demostrando que la agroexportación es una opción viable para contribuir al crecimiento económico y mejorar los niveles de vida en general.

En un contexto internacional tan competitivo en el que se desenvuelven las exportaciones agrícolas, las ventajas comparativas que ofrecen los recursos naturales no son suficientes para aprovechar las oportunidades que brindan los mercados. Es necesario que la Agroexportación continúe generando sus propias ventajas competitivas a partir de un mayor valor agregado a sus productos y utilizando la abundante mano de obra de la que dispone. En esta perspectiva, la agroexportación es un sector estratégico para el desarrollo del país, que impacta positivamente en la economía al generar mayores puestos de trabajo”.

No cabe duda de que la infraestructura económica es fundamental para facilitar las exportaciones de un país y en particular sus agroexportaciones no-tradicionales; al respecto el profesor **Cornejo Ramírez Enrique** (2010) en su libro Caminos y Caminantes en el Perú⁵ señala lo siguiente “La infraestructura es un poderoso instrumento para lograr el crecimiento sostenido, pero también para lograr la justicia social. La Corporación Andina de Fomento (CAF), en un

⁴ Casapía Eduardo, Navarro Luis, Noriega Ricardo y Sáenz Melina; “Estrategia para el desarrollo del sector olivícola peruano”; página 13.

⁵ Cornejo Ramírez Enrique; “Caminos y Caminantes en el Perú”; página 41.

estudio publicado el 2010, considera que las inversiones públicas en general y las inversiones de infraestructura en particular constituyen un importante instrumento de política económica, pues contribuyen al crecimiento económico sostenido de la economía y pueden tener un efecto anticíclico en épocas de crisis. Señala la CAF ‘... existe una elevada correlación entre la inversión pública en infraestructura y la productividad.

El efecto de atracción (crowding in) de la inversión privada por la pública, debido al aumento de la productividad, es superior al efecto de expulsión (crowding out) derivado del incremento de la demanda agregada. Lo anterior pone de manifiesto que el efecto neto de la inversión pública sobre la privada es positivo. La inversión pública tiene un alto efecto multiplicador, vía demanda, sobre las magnitudes macroeconómicas, PBI, empleo e inversión; la calidad de las carreteras, los puertos y los sistemas de comunicaciones son una determinante clave de los costos logísticos.

En América Latina éstos oscilan entre 15% en Chile y 30% en el Perú, mientras que el promedio se sitúa en aproximadamente 9% para los países de la OCDE’ La falta de infraestructura, cuya brecha se estima en más de US\$ 37000 millones, afecta a todos, pero principalmente a los pobres y a los pueblos más alejados e incomunicados del país”.

2.2 Bases Teóricas

Teniendo en cuenta que el tema de la tesis está referida al cultivo, procesamiento y exportaciones de la uva de mesa, el sustento teórico requerido es principalmente el del comercio internacional, los negocios globales y la globalización de los mercados; al respecto, estas teorías nos indican que las transacciones internacionales de mercaderías y servicios entre los países se debe a las diferencias internacionales en la estructura de costos y precios de los productos que se fabrican en dichos países, y que este comercio internacional conduce a un mayor bienestar en los países que intercambian sus productos.

Adicionalmente se necesitará de los instrumentos proporcionadas por la política económica que es un componente importante del entorno de cualquier empresa,

pero especialmente de una empresa agroexportadora toda vez que impacta sobre su rentabilidad.

Uno de los principios fundamentales de la teoría del comercio internacional y de los negocios internacionales es el principio de las ventajas comparativas que nos indica que un país exportará aquellos bienes y servicios que produce a los menores costos relativos; de otro lado, la ventaja comparativa de un país así como la estructura de su comercio exterior se ve fuertemente influenciada por su dotación de recursos naturales y de aquellos recursos elaborados por el hombre; así algunos países son ricos en gas como Bolivia, otros son ricos en cobre como Chile, otros en petróleo como Arabia Saudita; otros países poseen las planicies y el clima templado necesario para cultivar trigo como Argentina, otros tienen una costa sin fuertes cambios climáticos como la costa peruana; de otro lado, algunos países como Chile por ejemplo tendrán una mano de obra más calificada que la peruana o contará con una infraestructura vial superior a la nuestra, entre otros.

2.3 Marcos Conceptuales

Enseguida se procederá a definir algunos términos básicos relacionados con el presente trabajo de investigación tales como los siguientes:

- **Organización Mundial de Comercio (OMC)** : la OMC nació en el año 1995 en reemplazo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) como resultado de uno de los grandes acuerdos mundiales suscritos por los países participantes en la Ronda de Uruguay del GATT; la OMC actualmente constituye la base jurídica e institucional del sistema multilateral del comercio toda vez que de ella emanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en la que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales; la OMC es la plataforma en la que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países miembros, mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y enjuiciamiento.

- **Competitividad:** se refiere a la capacidad de un país o de una empresa para generar más riqueza que sus competidores en los mercados mundiales.
- **Entorno:** se refiere a todo aquello que está u ocurre físicamente fuera de una empresa como los clientes, la competencia, los no clientes, los proveedores, el avance tecnológico, la política económica, entre otros.
- **Farm gate:** se refiere a un esquema de comercialización en el que la asociación entrega la fruta empacada.
- **Exportación FOB:** se refiere a la venta de productos nacionales a un mercado extranjero valorado en el punto de embarque del país exportador (puerto, aeropuerto, terrapuerto).
- **Exportaciones tradicionales:** se refiere a las exportaciones que históricamente han tenido la mayor importancia; incluyen a los minerales, al petróleo y sus derivados, y en el campo agrario incluyen al café, azúcar y el algodón.
- **Exportaciones no tradicionales:** se refiere a la exportación de nuevos productos que han sufrido un cierto grado de transformación (productos con valor agregado) y que históricamente no se transaban con el exterior o se transaban en pequeñas cantidades.
- **Importación FOB:** compra de productos a un mercado extranjero de parte de los residentes de un país valorado en el punto de embarque de su país de origen (puerto, aeropuerto, terrapuerto); asimismo, se denomina residente a toda persona natural o jurídica que opera dentro de las fronteras geográficas de un país al margen de quién sea el dueño de su capital.
- **Precio FOB:** se refiere al precio que tiene un producto de exportación o de importación puesto encima del barco, avión o camión de carga para su traslado al exterior; por lo tanto, incluye a su precio de productor, al flete local del centro de producción al centro de despacho, así como los gastos de aduanas y de estiba.

- **Precio CIF:** se refiere al precio que tiene un producto de exportación o de importación cuando ha llegado a su destino y por lo tanto incluye, además del precio FOB, el costo del flete y del seguro internacional de la carga.
- **Arancel ad valorem:** se refiere a la tarifa o tasa que se paga como un porcentaje del valor CIF de una importación para que el producto adquiera el derecho de internamiento en el país.
- **Arancel específico:** en este caso la tarifa se aplica sobre la unidad arancelaria de cantidad, sea peso o volumen, pero no en relación a su valor.
- **Negocio internacional:** se refiere a todas las transacciones de negocios, privadas y gubernamentales, que involucran a dos o más países.
- **Tratado de Libre Comercio :** se refiere a las negociaciones entre dos Estados con la finalidad de que los productos de ambos países ingresen al mercado del otro sin pagar aranceles o libre de toda barrera para arancelaria como las cuotas, prohibiciones, restricciones sanitarias arbitrarias, entre otros.
- **Política económica:** se refiere a los instrumentos de los que dispone un gobierno para conducir los destinos de un país en su esfera económica y financiera; entre estos instrumentos podemos distinguir por ejemplo a la política monetaria, a la política cambiaria, a la política fiscal, a la política arancelaria, a la política de tratamiento al capital extranjero, entre otros.

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis Principal

La política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el período 2000-2012 en el Perú.

3.2 Hipótesis Específicas

(a) La política económica (política antiinflacionaria, política cambiaria, política comercial, política tributaria) ha impactado favorablemente sobre las exportaciones de uvas de mesa y el nivel de vida del área rural durante el período 2000-2012.

(b) El comportamiento de las importaciones mundiales de uva de incentiva nuestras exportaciones y por ende fomenta la producción nacional de uvas. El extraordinario desarrollo de nuestras exportaciones de uvas de mesa fomentó la expansión del área sembrada y cosechada así como la producción para su consumo y/o exportación.

(c) El dinamismo del mercado mundial de uvas de mesa ha impactado favorablemente sobre el crecimiento de la producción de vid a nivel regional en el Perú en el período 2000-2012.

3.3 Identificación de Variables

3.3.1 Variables Independientes

- Política Económica
- Dinamismo del mercado mundial de uvas de mesa

3.3.2 Variables Dependientes

- Balanza comercial global
- Exportaciones de uvas de mesa
- Nivel de vida en el área rural orientada al negocio de las exportaciones de uvas de mesa
- Dinamismo de la producción de vid por regiones

3.4 Operacionalización de Variables

Variable Independiente Política Macroeconómica: <ul style="list-style-type: none"> - Política Antiinflacionaria - Política Cambiaria - Política Comercial - Política Tributaria Dinamismo del Mercado mundial de Uva de mesa	Indicadores <ul style="list-style-type: none"> - Inflación Promedio - Devaluación o Revaluación del Sol - Número de Tratados de Libre Comercio firmados por el Perú - Impuesto a la Renta de las Empresas Agro exportadoras No-Tradicionales - Importaciones del Mercado Mundial de Uva de Mesa - Consumo Mundial de Uvas de Mesa
Variable Dependiente Balanza Comercial Global Exportaciones de Uvas de Mesa Nivel de Vida en el Área Rural orientada a las exportaciones Dinamismo de la Producción de Vid por regiones	Indicadores <ul style="list-style-type: none"> - Exportaciones de Mercaderías en Dólares - Importaciones de Mercaderías en Dólares - Toneladas Métricas exportadas anualmente - Millones de Dólares exportados anualmente - Precio Nominal en Chacra de la Vid - Inflación Anual Promedio - Área cosechada anualmente de vid por regiones - Toneladas Métrica producidas de vid anualmente por regiones

3.5 Matriz de Consistencia

Ver ANEXO 1

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 Tipo y Diseño de Investigación

La presente tesis es esencialmente de carácter descriptiva y explicativa, toda vez que intenta conocer cómo ha evolucionado la exportación de uvas de mesa al mercado mundial y sus razones; por otra parte, esta investigación tiene por finalidad ser aplicativa, es decir de que sus conclusiones y recomendaciones puedan ser de utilidad para fortalecer el cultivo y la exportación de uvas de mesa con la finalidad de contribuir al equilibrio general de nuestra balanza comercial y para generar nuevos puestos de trabajo en el área rural del país.

La metodología de investigación que se utilizó para el desarrollo de la tesis es de carácter no-experimental, es longitudinal porque se sustenta en información de series históricas (exportaciones frutícolas. exportación de uvas de mesa, tipo de cambio, entre otros), pero también utilizó información de corte transversal para el estudio de la cadena de producción de la uva de mesa por ejemplo.

4.2 Unidad de Análisis

En la tesis desarrollada la unidad de análisis está constituida por el conjunto de las empresas productoras y exportadoras de uvas de mesa.

4.3 Población del Estudio

Este estudio es de carácter global porque nuestra población se refiere a todas las empresas productoras de vid y exportadoras de uvas de mesa.

4.4 Tamaño de Muestra

No será necesario tomar ningún tipo de muestra toda vez que se utilizará información secundaria referida a toda la población bajo estudio que recopila y procesa la Oficina de Información Agraria del Ministerio de Agricultura (OIA, Minag), el Prompex, la SUNAT, así como otras instituciones privadas como el Instituto Cuánto y las revistas especializadas.

4.5 Selección de Muestra

No procede. Porque la presente investigación cubre todo el universo.

4.6 Técnicas de Recolección de Datos

Este proceso de investigación implica la recopilación de información secundaria (series históricas) y primaria (de corte transversal y conceptual contenida en documentos diversos como revistas especializadas, artículos periodísticos, internet, entre otros) sobre las variables e indicadores antes mencionados.

La información primaria se refiere a los documentos oficiales de manejo interno del Ministerio de Agricultura así como del Prompex tales como informes, auditorías, oficios, planes, programas.

La información secundaria procede fundamentalmente de las estadísticas de la Oficina de Información Agraria del Ministerio de Agricultura (OIA, Minag) así como del Prompex, del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), del Banco Central de Reserva (BCR), entre otros.; también se utilizará la información sobre series históricas contenidas en las publicaciones de

instituciones privadas nacionales como el Instituto Cuánto e internacionales vinculadas al quehacer agrario mediante el uso del internet, así como mediante la lectura de publicaciones especializadas de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), entre otros.

4.7 Análisis e Interpretación de la Información

Luego de la operacionalización de las variables, comenzó el proceso de recopilación de la información primaria y secundaria referida a los indicadores de dichas variables; esta información una vez recopilada se procesó y se consistenció con la finalidad de elaborar cuadros estadísticos y gráficos sobre la evolución histórica de cada uno de los indicadores mencionados a fin de realizar el análisis descriptivo de cada uno de dichos cuadros y gráficos.

Durante el proceso de análisis de los indicadores se utilizaron ciertos instrumentos estadísticos como los promedios simples y ponderados, las estructuras, las tasas de crecimiento, los ratios, los coeficientes de correlación, entre otros; a fin de facilitar el tratamiento y estudio de las interrelaciones entre las variables.

Luego de culminado el análisis descriptivo y comparativo, se procedió a ejecutar el análisis de causalidad buscando todas las interacciones posibles entre todas las variables antes mencionadas ya sea obtenidas de fuentes primarias o secundarias.

Este análisis de causa-efecto se complementó con el método inductivo-deductivo, lo cual significa que se estudiaron las variables partiendo de lo general hacia lo particular (método deductivo), y en otros casos se partió de lo particular a fin de lograr algunas generalizaciones (método inductivo).

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 Vid, Usos y Propiedades Medicinales

La uva necesita de un clima cálido para su buen cultivo; la fermentación de esta fruta da lugar al vino, elixir mágico y deleite para muchos; se cree que su origen está en el mar Caspio en la zona asiática y que de allí se extendió por todos los países de la costa Mediterránea; se cree que la uva fue la primera fruta cultivada por el hombre y existen vestigios que demuestran que en el periodo de la prehistoria ya recultivaba en toda Europa; de hecho los griegos y sobre todo los romanos hicieron un auténtico culto al vino; el cultivo de la vid para la producción del vino es una de las actividades más antiguas de la civilización.

La uva llegó a América gracias a los colonos españoles; actualmente, se cultiva en las regiones cálidas, pero en 1800 lo cultivaban incluso en regiones del norte de Europa y de ahí salieron los invernaderos porque ellos construían unas caseta con cristales y calefacción para mantener las uvas a la temperatura idónea.

La vid es una planta trepadora que tiene un tronco retorcido, brotes rugosos y flexibles, y unas hojas de un verde muy oscuro y de gran tamaño, con un aspecto serrado y con numerosas puntas; sus flores crecen en racimos y son de un color

verdoso, y al conjunto de las vides o a los cultivos de las mismas se les denomina viñedo; su fruto es la uva.

La uva es un fruto de pequeño tamaño con una piel muy suave y de diversos colores según la variedad, generalmente verde o violeta profundo; tiene un sabor ligeramente ácido e intenso y tiene usos muy diversos donde destaca sin duda la fabricación del vino; puede usarse de igual forma para preparar jaleas, zumos, postres, y algunas variedades sin semilla se someten a diversos procesos para obtener pasas.

Existe una amplia gama de variedades de uvas, desde muy tempranas a muy tardías; las variedades se suelen clasificar según su color: verde o blanca, negra y azulada; además de la presencia o no de semillas tal como se indica a continuación:

- Variedades sin semillas: Thompson, Perlette, Flame, Superior y Ruby.

- Variedades con semillas: Red Globe, Cardinal, Ribiera e Italia.

En el Perú las principales variedades de exportación son la Red Globe (24 a 28 mm), la Crimson Seedles (18 a 19 mm), la Thompson Seedles (18 a 20 mm), la Sugraone (18 a 22 mm), la Flame Seedles (18 a 19 mm) y la Superior.

De igual forma, las facultades medicinales de la uva y sus derivados son ampliamente conocidos debido a su gran contenido de vitaminas; a continuación se listan las propiedades medicinales de la uva:

- Artritis, enfermedades de la piel y del estómago : se recomienda su consumo frecuente crudas o en zumo preferiblemente endulzado con edulcorantes; en casos más graves puede hacerse una cura de uvas; se comienza comiendo 1/2 libra de uvas en ayunas, dosis que se aumenta gradualmente hasta llegar a comer 2 kilos diarios; el tratamiento debe prolongarse durante algunos meses; una cura de uva es de larga duración y muy benéfica para el organismo.

- Estrés: las uvas son recomendables para las personas que trabajan intensamente; estas personas pueden tomar hasta 1/2 litro de vino diario, el cual no es contraproducente y no produce alcoholismo.
- Astringente, tónico y para la disentería : preparar en infusión 25 gramos de fruta por cada litro de agua.
- Depurador de la sangre, riñones e hígado : tomar jugo de uva verde con agua y endulzado con miel o jugo de caña de azúcar; recomendado también para las enfermedades de las vías urinarias.
- Piel y cabello : las cáscaras de frutas como la manzana, la papaya, el limón y las uvas contienen ceras naturales que protegen el cabello contra agresión del ambiente.
- Dispepsia, estreñimiento, hemorroides, afecciones crónicas del hígado, cólicos biliares, cálculos hepáticos, hipertrofia del bazo, ciertas diarreas crónicas, inflamaciones de la vejiga, arenillas, gota, escorbuto, bronquitis crónica, tisis : consumir uvas frescas durante varios días, preferiblemente no más de 2 semanas, como alimento único.
- Para detener las hemorragias : consumir uvas negras pues tienen propiedades astringentes y hemostáticas.
- Para los ataques súbitos de tensión alta o hipertensión crónica: desayunar durante 10 días uvas o el jugo de las mismas.
- Para fortalecer el cabello, la piel y el iris de los ojos : es conveniente el consumo de uvas negras por el pigmento llamado enocianina que poseen las uvas. Las uvas blancas contiene el pigmento enoflavina.
- Eczemas, acné, forúnculos : las enzimas de las uvas frescas son excelentes para tratamientos de las enfermedades de la piel; deben consumirse con moderación media hora antes de las comidas.

- Granos y abscesos : preparar una pasta de uvas pasas machacadas y calientes renovadas cada 3 horas para curar o hasta que se sequen las partes afectadas; se limpia con agua caliente o aceite de oliva .

Los principales países productores de uvas son Australia, Europa (Italia, España, Francia, Portugal, Turquía, Grecia), América (California, Chile, Argentina) y Sudáfrica; la mayor parte de las cosechas de uvas van destinadas a la elaboración de vino; se cultiva predominantemente en el hemisferio norte; su importancia económica se debe al fruto, la uva, utilizada tanto para consumo directo como fermentada para producir vino; el estudio y cultivo de las uvas se denomina viticultura.

5.2 Producción, Área Cosechada y Rendimiento de Uvas por Regiones

La principal región productora de uva es la región Ica que el 2012 produjo 149.8 mil TM; en el segundo lugar se ubicaba la región Piura con una producción de 65.6 mil TM y muy cerca estuvo en tercer lugar la región Lima con una producción de 59.6 mil TM; en cuarto lugar se ubicaba la región La Libertad con una producción el 2012 de 44 mil TM.

De otro lado, durante el período 2000-2012 la región con mayor dinamismo en la producción de uva fue la región Piura que de no producir nada el 2006, para el 2012 había alcanzado una producción de 65.6 mil TM que la convirtió en la segunda región productora de uva solamente detrás de la región Ica y sobrepasando en producción a las regiones Lima y La Libertad el 2012.

Al respecto, la producción de uva en la región Lima creció a una tasa promedio anual del 7.1% en el período 2000-2012, mientras que prácticamente se estancó en la región La Libertad durante el mismo período.

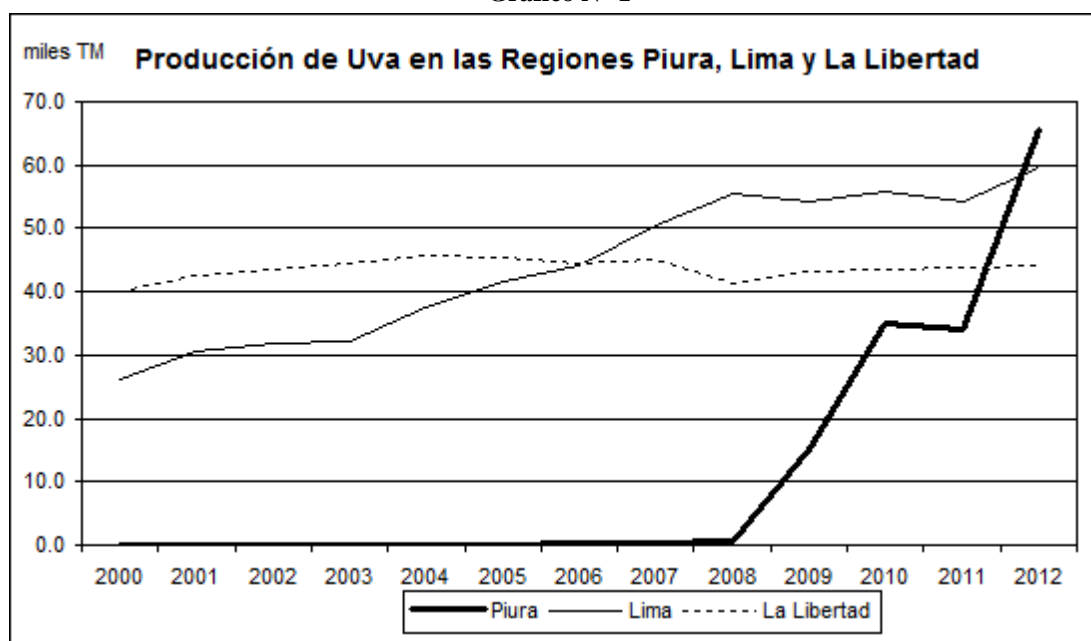
Cuadro N° 4
Producción, Área Cosechada y Rendimiento de Uva por Regiones

	Ica			Piura			Lima			La Libertad		
	prod. mil TM	área cos. mil has.	rend. TM/ha	prod. mil TM	área cos. mil has.	rend. TM/ha	prod. mil TM	área cos. mil has.	rend. TM/ha	prod. mil TM	área cos. mil has.	rend. TM/ha
2000	31.1	4.97	6.3	0.0	0.00	-	26.1	2.47	10.6	39.9	1.72	23.2
2001	44.8	5.73	7.8	0.0	0.00	-	30.6	2.98	10.3	42.5	1.88	22.6
2002	50.6	4.98	10.2	0.0	0.00	-	32.0	2.96	10.8	43.6	1.90	22.9
2003	59.6	4.93	12.1	0.0	0.00	-	32.3	3.05	10.6	44.6	1.93	23.1
2004	61.3	5.07	12.1	0.0	0.00	-	37.4	3.18	11.8	45.6	1.88	24.3
2005	69.7	5.17	13.5	0.0	0.00	-	41.5	3.20	13.0	45.5	1.76	25.9
2006	88.1	5.06	17.4	0.2	0.00	-	44.3	3.29	13.5	44.4	1.66	26.7
2007	88.0	5.54	15.9	0.4	0.02	20.0	50.5	3.36	15.0	45.0	1.67	26.9
2008	102.7	6.11	16.8	0.5	0.05	10.0	55.5	3.45	16.1	41.3	1.68	24.6
2009	127.1	6.09	20.9	15.1	0.59	25.6	54.1	3.48	15.5	43.3	1.70	25.5
2010	121.0	6.20	19.5	35.0	1.37	25.5	55.7	3.53	15.8	43.4	1.73	25.1
2011	133.1	7.30	18.2	34.0	1.33	25.6	54.2	3.48	15.6	43.7	1.82	24.0
2012	149.8	8.64	17.3	65.6	3.52	18.6	59.6	3.70	16.1	44.0	1.92	22.9

Fuente : Minag.

Enseguida se aprecia la evolución de la producción de uva en las 3 regiones mencionadas.

Gráfico N° 1

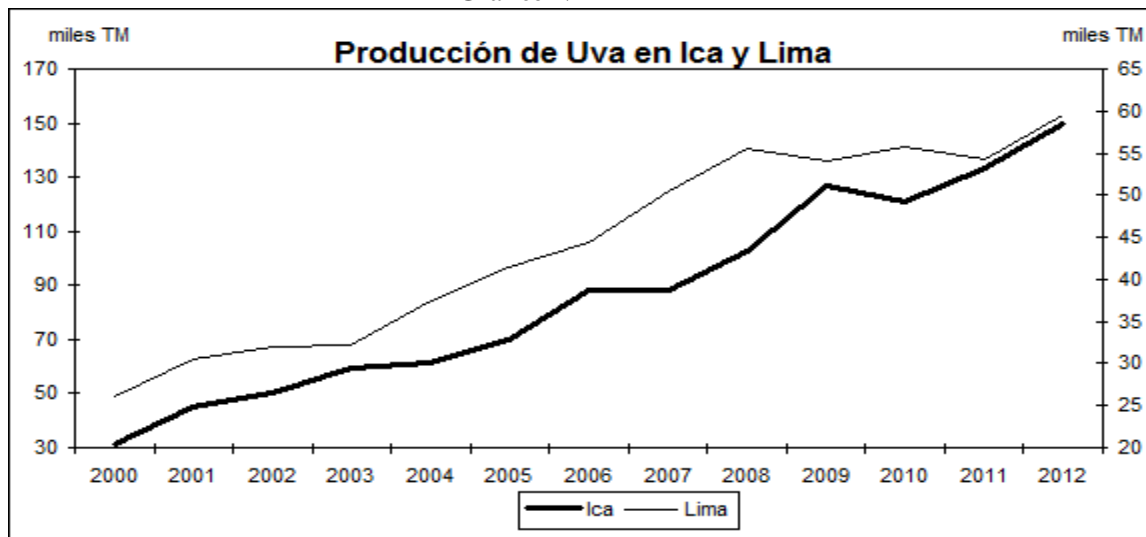


Fuente: Elaboración propia.

La región Ica, primera región productora de uva, logró hacer crecer su producción a una tasa promedio anual muy dinámica del 14%, casi el doble que la tasa de crecimiento de la región Lima; nótese en el siguiente gráfico cómo la región Ica elevó su producción de uva de manera sostenida durante todo el período 2000-2012 con un dinamismo extraordinario, mientras que el

incremento de la producción en la región Lima se estancó en el cuatrienio 2008-2011 luego de un buen crecimiento en el período 2000-2007 a una tasa promedio anual del 9.8%.

Gráfico N° 2

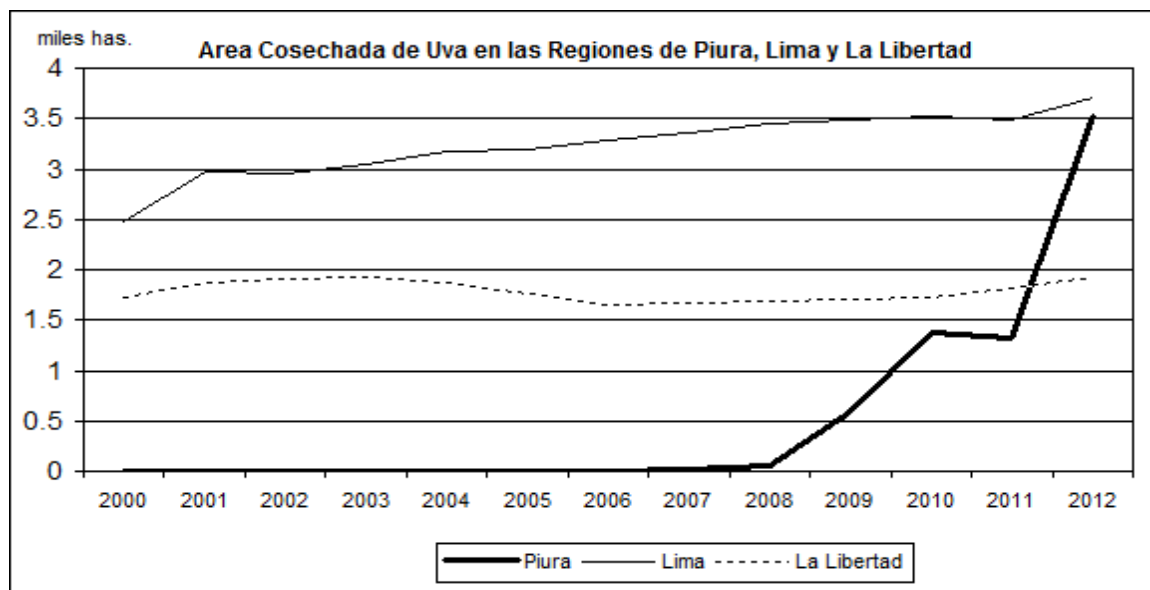


Fuente : Elaboración propia.

De otro lado, la región Piura muestra el mayor dinamismo en el área cosechada de uva, lo cual significa que el crecimiento de su producción es básicamente expansivo, es decir en base al incremento de las tierras de cultivo y en menor medida en base a una mejora en el rendimiento; en cambio la región Lima muestra una tasa de crecimiento del 3.4% en su área cosechada de uva; en la región La Libertad se estanca el área cosechada al igual que su producción; esto significa que su productividad también se ha estancado; finalmente, a nivel nacional la tasa de crecimiento promedio anual del área cosechada fue del 7%.

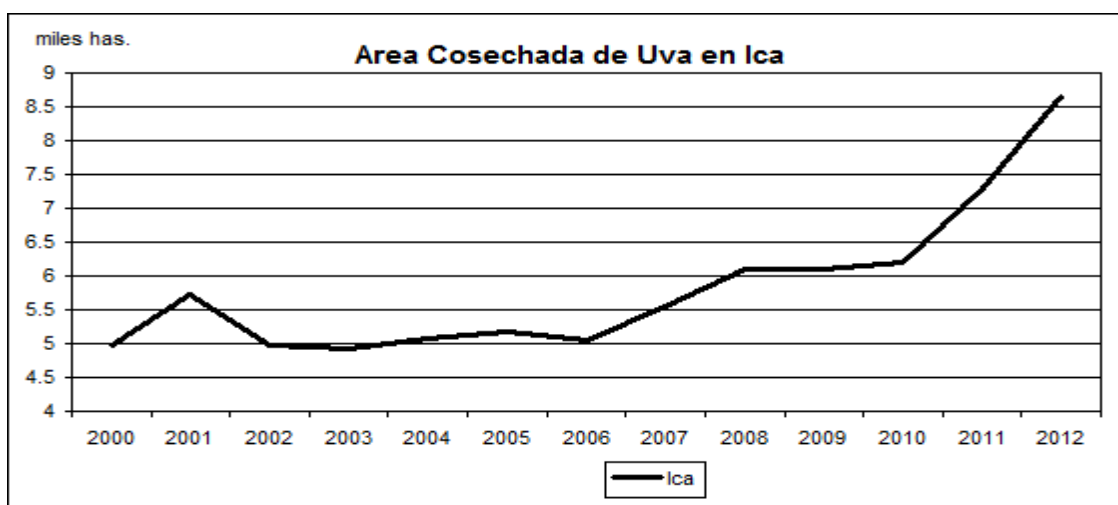
En el siguiente gráfico se observa con claridad la evolución del área cosechada de uva en las regiones Piura, Lima y La Libertad.

Gráfico N° 3



Fuente: Elaboración Propia

En el gráfico a continuación se observa la evolución del área cosechada en la región Ica durante el período 2000-2012; nótese que existen 2 períodos marcadamente diferentes; en el primero que cubre los años 2000-2006 el área cosechada se estanca alrededor de las 5.13 mil hectáreas, mientras que en el período 2007-2012 el área cosechada crece de manera muy dinámica a una tasa promedio anual del 9.3%, elevándose desde las 5.06 mil hectáreas el 2006 hasta las 8.64 mil hectáreas el 2012; nótese que en el período 2007-2012 el área cosechada en la región Ica crece con mayor dinamismo que el promedio nacional que fue del 5.5%.



Fuente: Elaboración Propia

En el siguiente cuadro se observa que al 2012 la participación en la **producción** de uva de la región Ica es del 41.4%, es decir casi la mitad del total nacional; en segundo lugar muy lejos pero acercándose rápidamente se ubica la región Piura con una participación del 18.1% seguido de la región Lima con una participación del 16.5%; en cuarto lugar se ubica la región La Libertad con una participación del 12.2%; cabe añadir que hasta el 2008 la participación de la región Piura era pequeña (0.2%) comparado con la participación de las demás principales regiones productoras de uva; de otro lado, el 2000 la región La Libertad producía el 37.2% del total nacional, siendo en aquel año la principal región productora de uva del país; cabe añadir que en la provincia del Gran Chimú el 2012 se produjo 30.5 mil TM de uva que representaba el 69.3% del total producido en la región La Libertad (44 mil TM); asimismo, dentro de la provincia del Gran Chimú el distrito de Cascas produce alrededor de las $\frac{3}{4}$ partes del total provincial; en esta zona a unos 100 kilómetros al norte de la ciudad de Trujillo las condiciones agroecológicas para el cultivo de la uva (noches frescas, días calurosos) permiten el buen desarrollo de la uva y la cosecha durante todo el año; asimismo, la industria primaria y fuente de los ingresos en Cascas es el cultivo de la vid y la producción de vinos y piscos.

La región Ica elevó su participación en la producción de uva desde el año 2000 en que producía el 29% del total nacional hasta el año 2009 en que producía el 48.1% del total nacional; sin embargo, a partir del 2009 comenzó a perder participación debido al vigoroso incremento de la producción de uva en la región Piura, cuya participación se elevó desde el 0% el 2005 hasta el 18.1% el 2012; cabe añadir que durante el trienio 2010-2012 la región Ica vio crecer su área cosechada a una tasa promedio anual del 12.4%, mientras que en la región Piura su área cosechada creció a una tasa promedio anual impresionante del 81.4%; es por esta razón que se estima que en 2 a 3 años la región Piura superará a la región Ica en la producción de uva de mesa.

Cuadro N° 5**Producción de Uva por Regiones**

	miles TM				
	Ica	Piura	Lima	La Libertad	Nacional
2000	31.1	0.0	26.1	39.9	107.2
2001	44.8	0.0	30.6	42.5	127.7
2002	50.6	0.0	32.0	43.6	136.1
2003	59.6	0.0	32.3	44.6	146.0
2004	61.3	0.0	37.4	45.6	155.4
2005	69.7	0.0	41.5	45.5	169.5
2006	88.1	0.2	44.3	44.4	191.6
2007	88.0	0.4	50.5	45.0	196.6
2008	102.7	0.5	55.5	41.3	223.4
2009	127.1	15.1	54.1	43.3	264.4
2010	121.0	35.0	55.7	43.4	280.5
2011	133.1	34.0	54.2	43.7	296.9
2012	149.8	65.6	59.6	44.0	361.9

	estructura %				
	Ica	Piura	Lima	La Libertad	Nacional
2000	29.0	0.0	24.3	37.2	100.0
2001	35.1	0.0	24.0	33.3	100.0
2002	37.2	0.0	23.5	32.0	100.0
2003	40.8	0.0	22.1	30.5	100.0
2004	39.4	0.0	24.1	29.3	100.0
2005	41.1	0.0	24.5	26.8	100.0
2006	46.0	0.1	23.1	23.2	100.0
2007	44.8	0.2	25.7	22.9	100.0
2008	46.0	0.2	24.8	18.5	100.0
2009	48.1	5.7	20.5	16.4	100.0
2010	43.1	12.5	19.9	15.5	100.0
2011	44.8	11.5	18.3	14.7	100.0
2012	41.4	18.1	16.5	12.2	100.0

Fuente : Minag; cálculos del autor.

El interés de los empresarios por la región Piura es porque en dicha región la productividad de la uva es mayor; otro punto importante es que en Piura hay abundante agua, recurso que se está volviendo más escaso en Ica; aunque la uva no requiere de mucha agua, si es una preocupación la situación de Ica y por eso se ven mejores oportunidades en Piura; al cierre del 2012 en la región Piura existían cerca de 5 mil hectáreas cultivadas de uva (3.52 mil hectáreas cosechadas); para el cierre del 2013 se calcula que ingresarían unas 2000 hectáreas adicionales de siembra.

En el cuadro a continuación se muestra el consumo de agua de riego por hectárea según tipo de cultivo y de riego elaborado por la Asociación de gremios

Productores Agroexportadores del Perú (AGAP); nótese que la uva es el cultivo que menos agua requiere.

Cuadro N° 6
Consumo de Agua de Riego por Cultivos

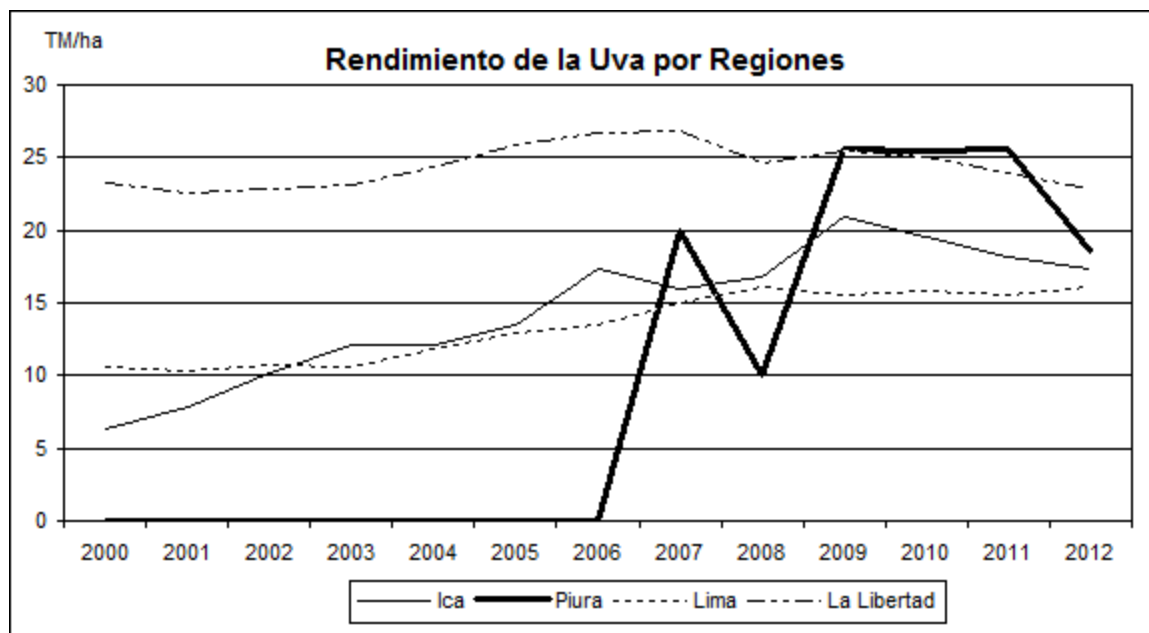
	metro cúbico por hectárea		
	riego por gravedad	riego tecnificado	diferencia
Espárragos	25000	13000	12000
Mango	22600	12600	10000
Banano	22000	12300	9700
Uva	21600	12000	9600

Fuente : AGAP.

Las regiones que muestran el mayor dinamismo en el crecimiento del rendimiento del cultivo de la uva son Ica y Piura; nótese en el Cuadro N° 4 así como en el siguiente gráfico que la región Ica el año 2000 tenía un rendimiento muy bajo de sólo 6.3 TM/ha; sin embargo, para el 2009 este rendimiento ya era de 20.9 TM/ha, lo cual significa que el rendimiento de la uva en la región Ica creció a una tasa promedio anual del 14.3% en la medida en que los pequeños parceleros vendían o alquilaban sus terrenos de cultivo a empresas que utilizan tecnología de punta en el cultivo de la uva; de otro lado, el rendimiento en la región Piura es ligeramente superior al de la región Ica, lo cual demuestra que su cultivo está en manos de empresas muy innovadoras; en el cuatrienio 2009-2012 el rendimiento de la uva en la región Piura ha bordeado las 25 TM/ha; cabe añadir que las regiones Ica y Piura son las principales productoras y exportadoras de uva de mesa.

El rendimiento en la región Lima crece con altibajos a un menor ritmo que en las regiones de Ica y Piura; por otra parte, la región La Libertad tiene el mayor rendimiento en el cultivo de la uva; sin embargo, este rendimiento se mantiene estancado desde el 2000 hasta el 2012, lo cual es un reflejo de la pasividad en el cultivo de la uva en dicha región que se orienta totalmente hacia el mercado interno.

Gráfico N° 5



Fuente : Elaboración propia.

En el siguiente cuadro se sintetiza la evolución del dinamismo del crecimiento del área cosechada, producción y rendimiento de la uva a nivel nacional durante el período 2000-2012; nótese que la producción nacional se incrementa casi en partes iguales debido a la mejora tanto del área cosechada como del rendimiento, lo cual es bastante adecuado porque revela la búsqueda constante de nuevas tierras de cultivo para la vid así como la introducción sostenida de nuevas variedades con mayor rendimiento y el uso de tecnologías de riego de punta como el riego por pulso.

Cuadro N° 7

Area Cosechada, Producción y Rendimiento de Uva a Nivel Nacional

	área cosechada	producción	rendimiento
	miles has	miles TM	TM/ha
2000	10.2	107.2	10.4
2012	19.5	361.9	18.6
tasa crecimiento			
promedio anual	5.5%	10.7%	5.0%

Fuente : Minag; cálculos del autor.

5.2.1 Rendimiento Comparativo de la Uva

El rendimiento de la vid se incrementó durante el periodo 2000-2012 a una tasa promedio anual del 5% que es bastante adecuada; este rendimiento se elevó desde las 10.4 TM/ha el 2000 hasta las 18.6 TM/ha en el 2012; cabe añadir que el Perú tiene mejor productividad en vid frente a sus principales competidores

Chile y Sudáfrica debido a los óptimos niveles de preparación de los productores peruanos; así, mientras nuestro país tenía el 2006 un rendimiento de 16.7 TM/ha, Chile tenía un rendimiento de 11.4 TM/ha, es decir un rendimiento 31.7% menor; de otro lado, Brasil tenía un rendimiento de 16.5 TM/ha y los Estados Unidos 19 TM/ha.

Cuadro N° 8
Rendimiento de la Vid en Chile : 2006

	área cosechada		producción	rendimiento
	miles has	%	miles TM	TM/ha
producción vino	109	63,7		
consumo fresco	52	30,4		
producción pisco	10	5,8		
Total	171	100,0	1950	11,4

Fuente ; Banco Mundial; cálculos del autor.

Actualmente las tierras de cultivos de uva en Piura son nuevas; esta sería la razón por la cual una hectárea de uva en esta región tiene un rendimiento de 25 TM/ha al año, mientras que en Chile alcanza las 15 TM/ha; se conoce que a nivel mundial el rendimiento de la tierra en Piura es la mejor; de otro lado, la uva piurana presenta una cosecha temprana (de octubre a diciembre), lo cual permite que su precio de exportación sea superior al de la uva chilena; por ejemplo, exportar a China una caja de uva de Piura que pesa en promedio 8.2 kilos puede valer US\$ 25, mientras que el valor de una chilena bordea los US\$ 15; finalmente, en el caso de los envíos a China, de los 1400 contenedores exportados, la región Piura es responsable de 900 a 1000 contenedores; de otro lado, si bien no se conoce cuántas firmas chilenas están en Piura, se sabe que hay 2 grandes que participan en la producción y exportación de uvas.

5.2.2 Estacionalidad de la Producción de Uva y la Contraestación

En el siguiente cuadro se observa que la producción de vid es bastante estacional; así, el 2001 el 72.9% de la producción nacional se concentró en los meses enero-abril y el 8.8% durante los meses noviembre-diciembre; durante estos 6 meses se cosechó el 81.7% del total anual; si bien la estacionalidad no ha cambiado sustancialmente, sí cabe resaltar el hecho de que para el 2007 estos porcentajes fueron del 63.8% en los meses enero-abril y del 21.2% para los meses noviembre diciembre; durante estos 6 meses se cosechó el 85% del total

anual que es un porcentaje superior al del año 2001; ¿pero cuál es la importancia de este ligero cambio en la estacionalidad de las cosechas de la uva de mesa?

Cabe recordar que el ingreso de nuestra uva de mesa en contra estación a los países desarrollados del hemisferio norte ocurre durante los meses de octubre a febrero; veamos qué porcentaje se cosechó durante estos meses durante el 2001 y comparémoslo con el 2007; así vemos que el 2001 el porcentaje fue del 46.3%, mientras que durante el 2007 este porcentaje se elevó hasta el 61.5%; no cabe duda entonces que el empresario exportador peruano de uvas de mesa está trabajando de manera inteligente utilizando la tecnología que le permita adelantar o atrasar sus cosechas según la demanda del mercado a fin de conseguir los mejores precios en los mercados mundiales.

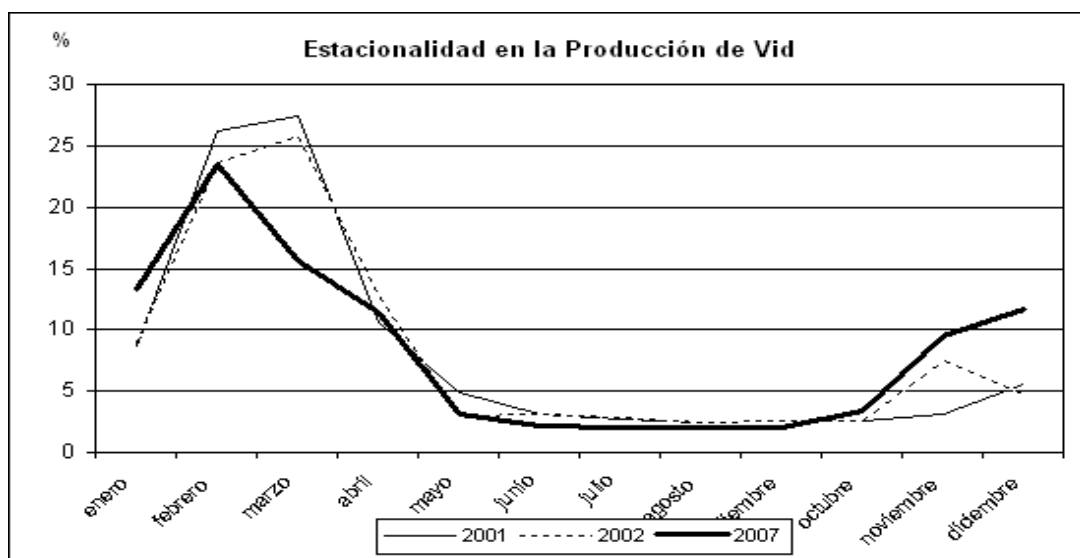
Cuadro N° 9
Estacionalidad de la Producción de Vid

	miles TM			estructura %		
	2001	2002	2007	2001	2002	2007
enero	10,9	12,1	26,2	8,6	8,9	13,3
febrero	33,2	32,0	46,2	26,3	23,6	23,5
marzo	34,7	35,0	30,8	27,5	25,8	15,6
abril	13,3	17,3	22,5	10,5	12,8	11,4
mayo	6,2	4,0	6,1	4,9	3,0	3,1
junio	3,9	4,2	4,4	3,1	3,1	2,2
julio	3,4	3,8	4,0	2,7	2,8	2,0
agosto	3,1	3,4	4,1	2,5	2,5	2,1
septiembre	3,3	3,5	4,0	2,6	2,6	2,0
octubre	3,3	3,5	6,8	2,6	2,6	3,5
noviembre	4,0	10,2	18,7	3,2	7,5	9,5
diciembre	7,1	6,5	23,1	5,6	4,8	11,7
total	126,4	135,5	196,9	100,0	100,0	100,0

Fuente : Cálculos del autor.

Enseguida se aprecia con claridad cómo los empresarios agroexportadores peruanos de uva de mesa han levantado la cosecha en los meses de octubre, noviembre y diciembre a fin de aprovechar a plenitud las ventajas de la contraestación.

Gráfico N° 6



Fuente : Elaboración propia.

5.3 Exportación de Uva de Mesa, Precio FOB, Precio en Chacra y Margen de Comercialización

La uva se puede exportar en diferentes formas tales como:

- Uva fresca (partida arancelaria N° 0806.10.00.00);
- Uva seca, incluidas las pasas (partida arancelaria N° 0806.20.00.00);
- Mosto de uva (partida arancelaria N° 2204.29.10.00);
- Aguardiente de orujo de uvas (partida arancelaria N° 2208.20.30.00);
- Aguardiente de uva (partida arancelaria N° 2208.90.41.00);
- Jugo de uva (partida arancelaria N° 2009.61.00.00).

Enseguida se observa que la cantidad exportada de uva de mesa se elevó en el período 2000-2012 a una tasa promedio anual impresionante del 38.1%; sin embargo, el valor exportado de la uva de mesa creció en el mismo período a una tasa aún mayor del 40.5%.

Cuadro N° 10

Exportaciones de Uva de Mesa y Precio en Chacra

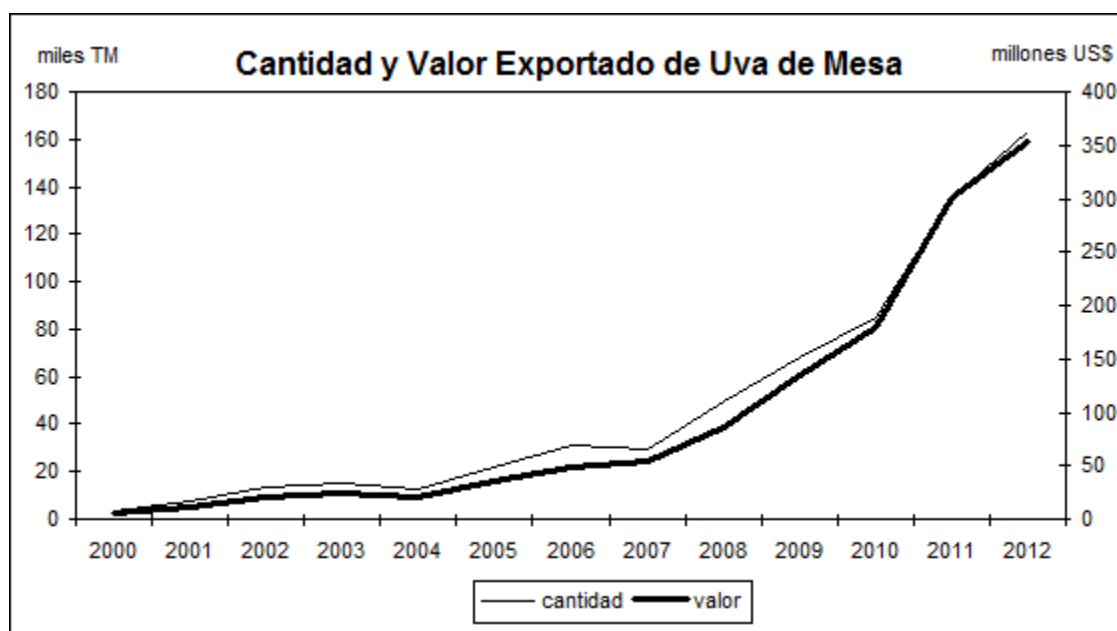
	cantidad miles TM	valor mill. US\$	precio FOB US\$/kg	TCN sol/US\$	precio FOB (B) soles/kg	pre. chacra (A) soles/kg	B/A veces
2000	3.4	6.0	1.76	3.49	6.16	0.93	6.6
2001	7.7	11.6	1.51	3.51	5.29	0.90	5.9
2002	13.6	20.8	1.53	3.52	5.38	0.91	5.9
2003	14.9	24.3	1.63	3.48	5.68	1.01	5.6
2004	12.8	19.8	1.55	3.41	5.27	1.13	4.7
2005	21.8	35.2	1.61	3.30	5.33	1.11	4.8
2006	31.3	48.1	1.54	3.27	5.03	1.33	3.8
2007	29.3	54.5	1.86	3.13	5.82	1.43	4.1
2008	49.3	85.7	1.74	2.92	5.08	1.69	3.0
2009	67.8	134.2	1.98	3.01	5.96	1.74	3.4
2010	84.7	179.8	2.12	2.83	6.01	1.91	3.1
2011	135.7	300.8	2.22	2.75	6.10	1.82	3.3
2012	163.1	353.6	2.17	2.64	5.72	2.17	2.6

TCN = tipo de cambio nominal promedio.

Fuente : Cuánto; cálculos del autor.

En el gráfico a continuación se aprecia con claridad la evolución tanto de la cantidad como del valor exportado de la uva de mesa en el período 2000-2012.

Gráfico N° 7



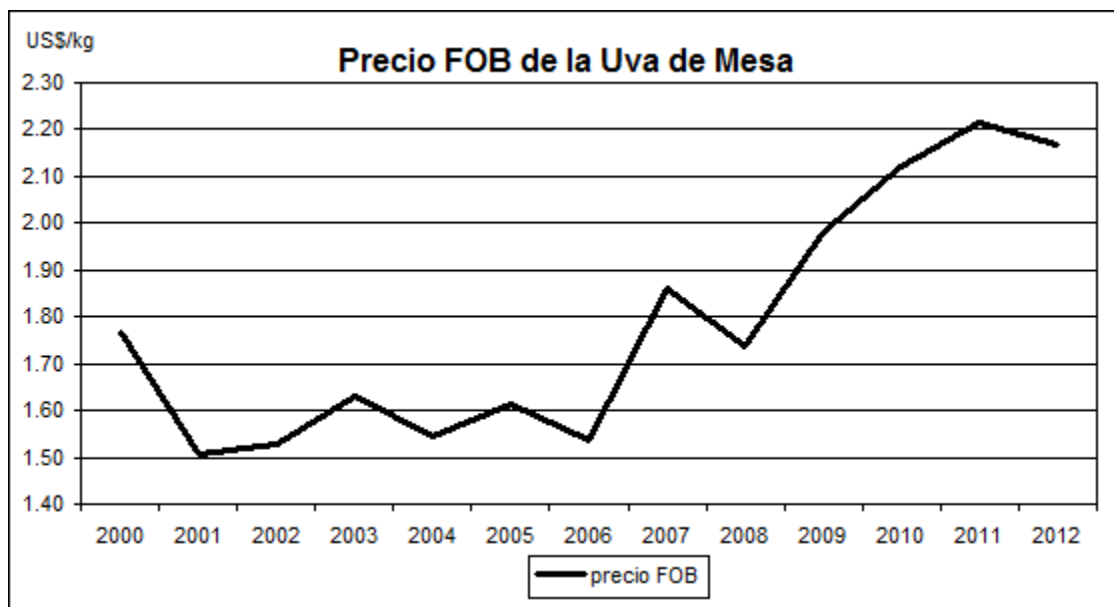
Fuente : Elaboración propia.

La mayor tasa de crecimiento del valor exportado de la uva de mesa comparado con la tasa de crecimiento de su área cosechada se debe a los altos niveles de su precio unitario FOB durante los años 2007-2012 tal como se aprecia en el siguiente gráfico; estos buenos precios se deben a que la uva de mesa peruana

ingresa a los mercados de los países desarrollados en contraestación, es decir durante los meses en que ellos no pueden cosechar el producto; de otro lado, el agroexportador peruano de uvas de mesa está aprovechando cada vez más la contraestación mediante el adelanto o atraso de sus cosechas; nótese que en promedio este precio fue de 2.02 US\$/kg., mientras que en los demás años, es decir durante el período 2003-2006 este precio promedio fue de 1.59 US\$/kg.; esto significa un incremento del 27% en 6 años equivalente a un aumento promedio anual del 4.5%; también se podría sostener que durante el período 2007-2012 el precio unitario FOB de la uva de mesa se incrementó a una tasa promedio anual del 5.9%.

Un aspecto importante que se desprende del cuadro anterior es el hecho de que el margen de comercialización chacra-puerto de embarque de los exportadores-acopiadores de la uva de mesa se ha venido reduciendo paulatinamente; así, este margen era de 6 veces en el período 2000-2003, de alrededor de 5 veces en el bienio 2004-2005, de 4 veces durante el bienio 2006-2007 y de alrededor de 3 veces en el quinquenio 2008-2012, lo cual definitivamente ha mejorado los ingresos de los agricultores de uva.

Gráfico N° 8

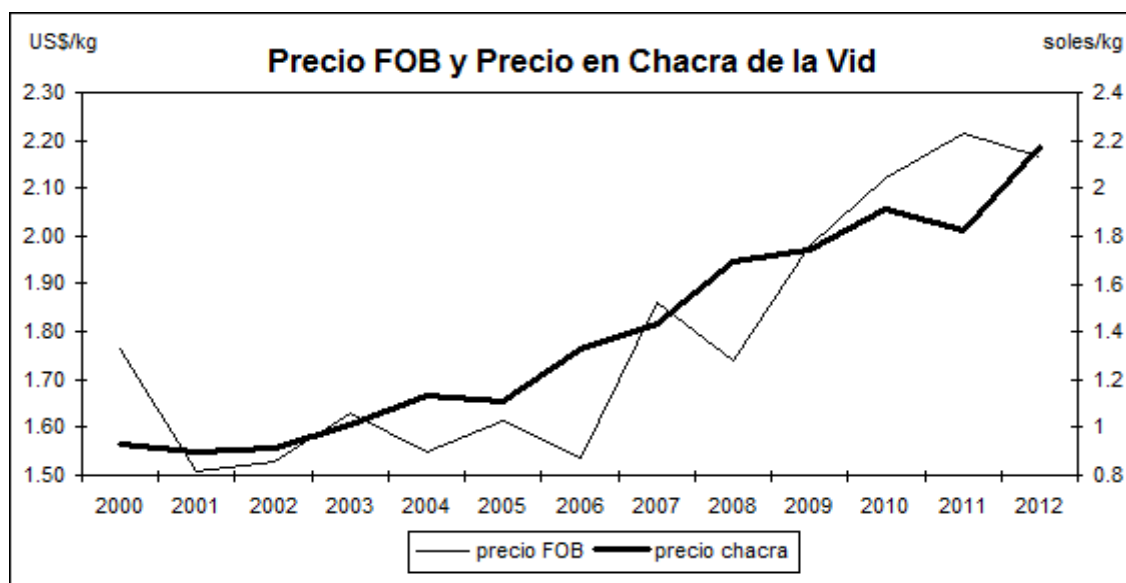


Fuente : Elaboración propia.

Nótese en el siguiente gráfico cómo el precio en chacra de la vid comienza a elevarse a partir del año 2003 a pesar de que el precio unitario FOB se mantiene

casi estancado en los años 2000-2006; esto se debe a la sostenida reducción del margen de comercialización chacra-puerto de embarque que más que compensa la revaluación de nuestro signo monetario del 25% durante los años 2003-2012, equivalente a una revaluación promedio anual del 2.84%; cabe añadir que durante los años 2007-2012 el alza promedio del precio unitario FOB del 5.9% también contribuyó a elevar el precio en chacra de la vid.

Gráfico N° 9



Fuente: Elaboración propia.

5.3.1 Producción Nacional de Uva y Exportación de Uva de Mesa

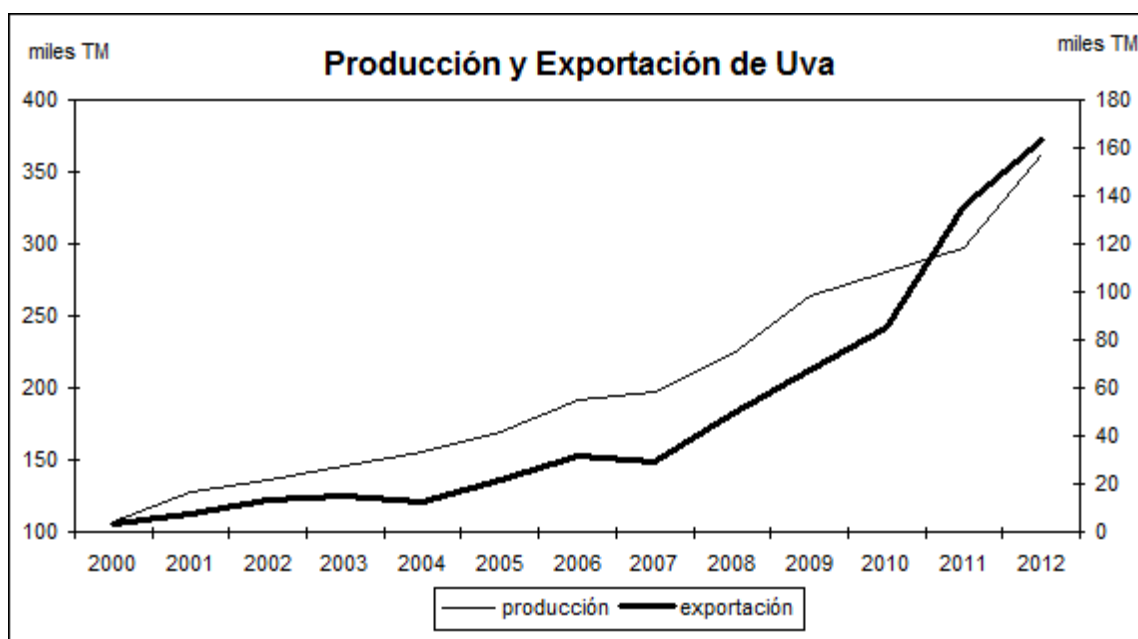
Enseguida se aprecia que la exportación de uva de mesa era ínfima el año 2000 (3.2% del total de la producción nacional de uva); sin embargo, esta participación de las exportaciones de uva de mesa, dentro del total de la producción nacional de uva, se fue elevando y particularmente a partir del año 2008 con el ingreso de la región Piura al negocio de la exportación de uva de mesa; para el año 2012 la participación en cantidad de la uva de mesa exportada era del 45.1%, es decir casi la mitad del total de la uva producida en dicho año.

Cuadro N° 11**Producción y Exportación de Uva**

	miles TM		B/A
	producción (A)	exportación (B)	en %
2000	107.2	3.4	3.2
2001	127.7	7.7	6.0
2002	136.1	13.6	10.0
2003	146.0	14.9	10.2
2004	155.4	12.8	8.2
2005	169.5	21.8	12.9
2006	191.6	31.3	16.3
2007	196.6	29.3	14.9
2008	223.4	49.3	22.1
2009	264.4	67.8	25.6
2010	280.5	84.7	30.2
2011	296.9	135.7	45.7
2012	361.9	163.1	45.1

Fuente : BCR; Minag; cálculos del autor.

En el siguiente gráfico se aprecia lo anterior con suma claridad.

Gráfico N° 10

Fuente : Elaboración propia.

5.3.2 Agroexportaciones No-Tradicionales y Exportaciones de Uva de Mesa

En el cuadro a continuación se aprecia el mayor dinamismo del valor de las exportaciones de uva de mesa que el total del valor de las agroexportaciones no-tradicionales durante el período 2000-2012; así, en dicho período el valor de las exportaciones de uva de mesa crecieron a una tasa promedio anual del

44.3%, mientras que el valor total de las agroexportaciones no-tradicionales crecieron a una tasa del 19%; esta extraordinaria tasa de crecimiento del valor de las exportaciones de uva de mesa ha hecho que su participación dentro del total de las agroexportaciones no-tradicionales se incremente desde el 1.5% el 2000 hasta el 11.6% el 2012.

Este comportamiento del valor exportado de la uva de mesa se debe a los siguientes factores:

- Estabilidad de los precios internacionales en un nivel adecuado durante el período 2001-2006;
- Alza de los precios internacionales a una tasa promedio anual del 5.9% en el período 2007-2012 que más que compensó la revaluación de nuestro signo monetario en dicho período que fue del 2.84% promedio anual;
- La uva de mesa peruana se orienta esencialmente hacia el segmento poblacional de altos ingresos de los países desarrollados a quienes las crisis no afectan sus gastos de consumo.

Cuadro N° 12
Exportaciones FOB, Agroexportaciones No-Tradicionales y de Uva de Mesa

	uva de mesa		agroexport. no-tradicionales		A/B en %	exportaciones FOB		A/C
	millones US\$	tasa crec.	millones US\$	tasa crec.		millones US\$	tasa crec.	
	A	%	B	%		C	%	
2000	6.0	-	394	-	1.5	6955	-	0.1
2001	11.6	93.3	437	10.9	2.7	7026	1.0	0.2
2002	20.8	79.3	550	25.9	3.8	7714	9.8	0.3
2003	24.3	16.8	624	13.5	3.9	9091	17.9	0.3
2004	19.8	-18.5	801	28.4	2.5	12809	40.9	0.2
2005	35.2	77.8	1008	25.8	3.5	17368	35.6	0.2
2006	48.1	36.6	1220	21.0	3.9	23830	37.2	0.2
2007	54.5	13.3	1512	23.9	3.6	28094	17.9	0.2
2008	85.7	57.2	1913	26.5	4.5	31018	10.4	0.3
2009	134.2	56.6	1825	-4.6	7.4	26962	-13.1	0.5
2010	179.8	34.0	2190	20.0	8.2	35565	31.9	0.5
2011	300.8	67.3	2830	29.2	10.6	46268	30.1	0.7
2012	353.6	17.6	3047	7.7	11.6	45639	-1.4	0.8
tasa crec. prom. anual		44.3		19.0			18.2	

Fuente : Cuánto; cálculos del autor.

Finalmente, el hecho de que la participación de las exportaciones de uva de mesa dentro del total de las exportaciones FOB del país se haya elevado desde

1/10 del 1% en el 2000 hasta casi el 1% en el 2012 revela con claridad su contribución positiva en el mantenimiento de una balanza comercial nacional en equilibrio.

5.3.3 Principales Empresas Exportadoras de Uva de Mesa

Las principales empresas exportadoras de uva de mesa (uva fresca) son las siguientes:

- El Pedregal S.A.;
- Complejo Agro Industrial Beta;
- Sociedad Agrícola Drokasa S.A.;
- Eco Acuícola S.A.C;
- Agrícola Don Ricardo S.A.C;
- Camposol S.A.;
- Sociedad Agrícola Rapel;
- Empresa Agrícola San Juan S.A.;
- Fundo Sacramento;
- Agrícola Challapampa;
- Corporación Agro Latina.

En el siguiente cuadro se muestra la evolución de las exportaciones de uva de mesa de las principales empresas durante el trienio 2010-2012; nótese que las principales empresas exportadoras de uva de mesa son El Pedregal SA y Complejo Agroindustrial Beta cada una con exportaciones ligeramente superior a los US\$ 40millones y controlando cada una algo más del 11% del total de las exportaciones de uva de mesa del año 2012.

El mercado de exportadores de uva de mesa se caracteriza por el alto número de empresas participantes; es por ello el 2012 que las 6 empresas exportadoras de uva de mesa más grandes solamente controlaban el 47% del total; de estas 6 empresas las más dinámicas en su crecimiento exportador fueron Camposol SA, Eco-Acuícola SAC y Complejo Agroindustrial Beta SA.

Cuadro N° 13
Principales Empresas Exportadoras de Uva de Mesa

	millones US\$			tasa crecimiento				participación %
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	promedio	2012
El Pedregal SA	36.9	42.0	41.1	-	13.8	-2.1	5.8	11.6
Complejo Agroindustrial Beta SA	20.3	23.6	40.2	-	16.3	70.3	43.3	11.4
Sociedad Agrícola Drokasa SA	20.4	25.7	26.8	-	26.0	4.3	15.1	7.6
Agrícola Don Ricardo SAC	13.1	17.4	21.0	-	32.8	20.7	26.8	5.9
Eco-Acuícola SAC	0.0	16.1	19.4	-	100.0	20.5	60.2	5.5
Camposol SA	3.9	14.9	17.8	-	282.1	19.5	150.8	5.0
Sociedad Agrícola Rapel SAC	0.0	0.0	14.0	-				4.0
Fundo Sacramento SAC	5.3	10.2	11.0	-	92.5	7.8	50.1	3.1
Empresa Agrícola San Juan SA	5.0	7.0	10.2	-	40.0	45.7	42.9	2.9
Agro Victoria SAC	5.4	4.6	7.7	-	-14.8	67.4	26.3	2.2
Sociedad Agrícola Saturno SA	3.1	5.6	7.5	-	80.6	33.9	57.3	2.1
Procesadora Laran SAC	3.1	6.5	6.7	-	109.7	3.1	56.4	1.9
Resto	63.3	127.2	130.2	-	100.9	2.4	51.7	36.8
Total	179.8	300.8	353.6	-	67.3	17.6	42.4	100.0

Fuente : SUNAT; cálculos del autor.

5.3.4 Principales Países de Destino de la Uva de Mesa

El 2013 el Perú exportó uvas frescas a 58 países, siendo los 10 primeros los siguientes; nótese que los Estados Unidos fue nuestro primer cliente con compras por un valor FOB de US\$ 97.1 millones que representaron el 22.1% del total de nuestras exportaciones de uva de mesa; el segundo destino de nuestras exportaciones de uva de mesa fue Holanda con compras por un valor FOB de US\$ 77.7 millones que representaron el 17.7% del total; en tercer lugar se ubicó China con compras por un valor de US\$ 45.3 millones; si a China se le agregará la importación de uva peruana realizada por Hong Kong, China se convertiría en nuestro segundo cliente más importante detrás de los Estados Unidos con una participación del 18%.

Cuadro N° 14
Exportaciones de Uva Fresca por Países de Destino : 2013

	peso neto miles TM	valor FOB millones US\$	precio unitario FOB US\$/kg	participación % valor FOB
Estados Unidos	34.4	97.1	2.82	22.1
Holanda	33.3	77.7	2.33	17.7
China	17.2	45.3	2.63	10.3
Rusia	19.1	41.8	2.19	9.5
Reino Unido	10.5	35.8	3.41	8.1
Hong Kong	12.3	34.0	2.76	7.7
Tailandia	10.2	22.3	2.19	5.1
Canadá	5.4	16.6	3.07	3.8
Corea del Sur	4.2	12.1	2.88	2.7
España	3.8	8.3	2.18	1.9
Resto	21.4	49.1	2.29	11.2
Total	171.8	440.1	2.56	100.0

Fuente : SUNAT; cálculos del autor.

Otro aspecto importante que se desprende del cuadro anterior es que el precio unitario FOB de nuestra uva de mesa es mayor en los países más desarrollados o con los que tenemos firmados tratados de libre comercio (Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Corea del Sur, Hong Kong); en cambio los precios más bajos son de aquellos países menos desarrollados o en crisis (Rusia, Tailandia, España); Holanda es un país desarrollado, pero figura con un precio bajo porque lo que importa de uvas de mesa no es para su propio consumo sino para la reexportación entre los que se encontrarían países con menores ingresos que Holanda.

5.4 Mercado Mundial de la Uva de Mesa

5.4.1 Principales Países Exportadores de Uva de Mesa

Enseguida se aprecia la evolución del valor FOB de las exportaciones de los 10 principales países durante los años 2001-2012; nótese que el 2012 Chile era el mayor exportador mundial de uvas de mesa con un valor de US\$ 1481 millones, seguido de los Estados Unidos con un valor de US\$ 974.9 millones; en tercer lugar se ubica Italia seguido de Holanda y Sudáfrica; nuestro país el 2012 ocupaba el sexto lugar con unas exportaciones de US\$ 353.6 millones.

El 2012 las exportaciones mundiales de uvas de mesa sumaron US\$ 7184.3 millones; estas exportaciones crecieron a una tasa promedio anual del 10.2% en el período 2001-2012 que es bastante dinámica; Chile, el primer exportador

mundial de uvas de mesa, vio crecer sus exportaciones a una tasa promedio anual del 11.9%, ligeramente por encima del promedio mundial; de otro lado, tanto las exportaciones de uvas de mesa de los Estados Unidos como Italia han crecido de una manera menos dinámica que el total de las exportaciones mundiales de dicha fruta (6.9% y 5.2% respectivamente); sin embargo, Holanda y Sudáfrica sí han visto crecer sus exportaciones a una velocidad superior a la del promedio mundial (17.2% y 12.8% respectivamente) y representan una amenaza para nuestras exportaciones de uvas de mesa.

Nótese asimismo en el cuadro anterior que las exportaciones peruanas de uvas de mesa han crecido de una manera espectacular durante el período 2001-2012 del 38.1%, es decir a un ritmo casi 4 veces superior al promedio mundial (10.2%);

Cuadro N° 15
Países Exportadores de Uva de Mesa

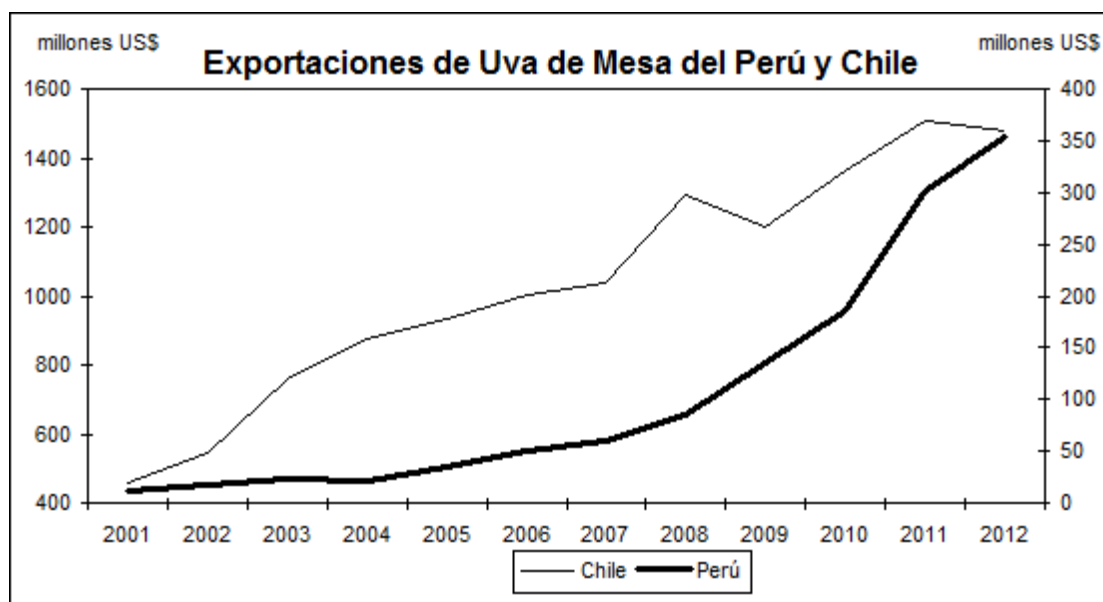
	millones US\$												tasa crec. promedio
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Chile	460.2	543.7	757.5	877.9	930.7	1002.3	1039.5	1291.1	1197.2	1360.5	1506.2	1481.0	
Est.. Unidos	475.8	493.6	515.4	591.6	694.1	664.5	704.1	786.6	759.0	831.1	908.4	974.9	
Italia	569.5	430.9	538.1	474.4	576.4	543.7	734.1	888.8	594.2	749.8	810.0	769.2	
Holanda	138.3	129.6	215.0	251.8	341.9	329.3	399.0	622.6	567.7	567.8	671.1	628.6	
Sudáfrica	134.2	127.4	183.7	283.9	295.6	254.2	313.1	314.3	358.5	420.4	427.2	431.2	
Perú	11.6	18.0	23.3	21.8	35.2	49.5	60.5	85.7	135.8	184.6	300.8	353.6	
España	92.3	115.6	151.9	133.6	159.9	191.7	208.5	268.2	226.7	259.6	315.6	271.7	
China	0.3	2.3	5.8	7.4	9.9	19.2	32.9	47.4	85.9	104.9	162.3	262.1	
Hong Kong	65.0	80.4	42.9	48.2	62.9	53.7	60.0	80.1	151.1	153.3	229.7	260.5	
Egipto	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	161.4	225.4	202.1	210.1	224.3	
resto	616.9	627.8	761.2	894.5	1226.2	1328.4	1515.8	1481.5	1366.4	1448.5	1467.1	1527.2	
total	2564.1	2569.3	3194.8	3585.1	4332.8	4436.5	5067.5	6027.7	5667.9	6282.6	7008.5	7184.3	
	tasa de crecimiento												
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Chile	-	18.1	39.3	15.9	6.0	7.7	3.7	24.2	-7.3	13.6	10.7	-1.7	11.9
Est.. Unidos	-	3.7	4.4	14.8	17.3	-4.3	6.0	11.7	-3.5	9.5	9.3	7.3	6.9
Italia	-	-24.3	24.9	-11.8	21.5	-5.7	35.0	21.1	-33.1	26.2	8.0	-5.0	5.2
Holanda	-	-6.3	65.9	17.1	35.8	-3.7	21.2	56.0	-8.8	0.0	18.2	-6.3	17.2
Sudáfrica	-	-5.1	44.2	54.5	4.1	-14.0	23.2	0.4	14.1	17.3	1.6	0.9	12.8
Perú	-	55.2	29.4	-6.4	61.5	40.6	22.2	41.7	58.5	35.9	62.9	17.6	38.1
total	-	0.2	24.3	12.2	20.9	2.4	14.2	18.9	-6.0	10.8	11.6	2.5	10.2

Fuente : Comtrade, Naciones Unidas; cálculos del autor.

Así, en el siguiente gráfico se observa que las exportaciones peruanas de uva de mesa crecen de manera exponencial, mientras que las de Chile crecen a un ritmo constante; durante los últimos años la uva de mesa ha pasado a ser un importante

producto de exportación para el Perú que constituye una dura competencia para la industria frutícola chilena productora y exportadora de esta especie; sin embargo, la expansión de la industria peruana no representa un verdadero peligro para la industria chilena porque aparece una oportunidad estratégica para que ambas industrias puedan coordinar acciones conjuntas de promoción que puedan ayudar a expandir la demanda por uva de mesa, al garantizar una mayor permanencia en el tiempo de la fruta sudamericana en mercados como el de Estados Unidos, Holanda (principal mercado de importación de uva de mesa de la Unión Europea) y China; tal vez sea en el mercado chino donde el Perú ha logrado introducirse con fuerza, ubicándose como el tercer abastecedor después de Chile y Estados Unidos donde se aprecia una mayor competencia entre la uva de mesa peruana y chilena, especialmente en marzo; sin embargo, en esa fecha la variedad Red Globe peruana, la variedad más exportada por ese país, está al término de su temporada, por lo que la amenaza para la uva chilena está bastante acotada.

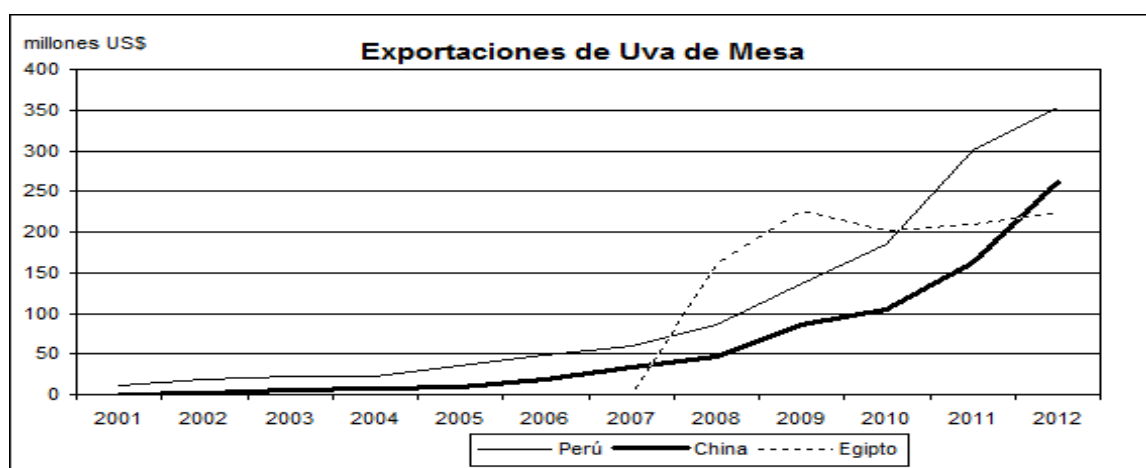
Gráfico N° 11



Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, las exportaciones de China y Egipto también representan una amenaza para nuestras exportaciones de uvas de mesa.

Gráfico N° 12



Fuente : Elaboración propia.

Estos 2 países recientemente han ingresado al mercado mundial de dicha fruta (China elevó sus exportaciones sustancialmente a partir del 2007 y Egipto recién incursionó al mercado mundial de uvas de mesa el 2008 con mucha fuerza) y lo han hecho con mucho dinamismo tal como se aprecia en el gráfico anterior.

En el siguiente cuadro se aprecia que el 2012 las exportaciones de uvas de mesa de Chile representaban el 20.6% del mercado mundial, es decir 1/5; cabe añadir que Chile no ha podido incrementar su participación desde el 2002 debido al dinamismo de las exportaciones de países como el Perú, Holanda, Sudáfrica, China y Egipto.

Cuadro N° 16
Países Exportadores de Uva de Mesa

	estructura %											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Chile	17.9	21.2	23.7	24.5	21.5	22.6	20.5	21.4	21.1	21.7	21.5	20.6
Est.. Unidos	18.6	19.2	16.1	16.5	16.0	15.0	13.9	13.0	13.4	13.2	13.0	13.6
Italia	22.2	16.8	16.8	13.2	13.3	12.3	14.5	14.7	10.5	11.9	11.6	10.7
Holanda	5.4	5.0	6.7	7.0	7.9	7.4	7.9	10.3	10.0	9.0	9.6	8.7
Sudáfrica	5.2	5.0	5.7	7.9	6.8	5.7	6.2	5.2	6.3	6.7	6.1	6.0
Perú	0.5	0.7	0.7	0.6	0.8	1.1	1.2	1.4	2.4	2.9	4.3	4.9
España	3.6	4.5	4.8	3.7	3.7	4.3	4.1	4.4	4.0	4.1	4.5	3.8
China	0.0	0.1	0.2	0.2	0.2	0.4	0.6	0.8	1.5	1.7	2.3	3.6
Hong Kong	2.5	3.1	1.3	1.3	1.5	1.2	1.2	1.3	2.7	2.4	3.3	3.6
Egipto	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.7	4.0	3.2	3.0	3.1
resto	24.1	24.4	23.8	25.0	28.3	29.9	29.9	24.6	24.1	23.1	20.9	21.3
total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente : Del cuadro anterior.

De otro lado, nuestro país, debido al dinamismo de su crecimiento, sí ha elevado su participación desde el 0.5% el 2001 hasta el 4.9% el 2012.

5.4.2 Principales Países Importadores de Uva de Mesa

En el cuadro a continuación se aprecia la evolución del valor FOB de las importaciones de los 9 principales países durante el período 2001-2012; nótese que el 2012 Estados Unidos era el mayor importador mundial de uvas de mesa con un valor de US\$ 1204.1 millones, seguido de Holanda con un valor de US\$ 781.5 millones; en tercer lugar se ubica el Reino Unido seguido de Alemania y Rusia.

El 2012 las importaciones mundiales de uvas de mesa sumaron US\$ 7833.6 millones; estas importaciones crecieron a una tasa promedio anual del 9.6.2% en el período 2001-2012 que es bastante dinámica; Estados Unidos, el primer importador mundial de uvas de mesa, vio crecer sus importaciones a una tasa promedio anual del 5.8%, muy por debajo del promedio mundial; de otro lado, las importaciones de uvas de mesa del Reino Unido, Alemania, Canadá y Francia han crecido de una manera menos dinámica que el total de las importaciones mundiales de dicha fruta (7.9%, 5.1%, 7.7% y 5.3% respectivamente); sin embargo, Rusia, China y Holanda sí han visto crecer sus importaciones a una velocidad superior (30.3%, 28.6% y 18.2% respectivamente) a la del promedio mundial (9.6%) y representan una oportunidad para nuestras exportaciones de uvas de mesa.

Cuadro N° 17
Países Importadores de Uva de Mesa

	millones US\$											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Est.. Unidos	689.9	828.8	834.3	878.6	1110.6	1102.1	1123.5	1146.5	1235.5	1464.4	1200.9	1204.1
Holanda	152.4	159.1	253.7	254.2	421.3	469.4	558.0	744.7	702.2	682.5	827.5	781.5
Reino Unido	288.0	338.9	372.7	454.2	497.2	554.7	615.9	674.6	559.5	585.0	634.5	631.8
Alemania	371.8	343.1	426.7	465.6	554.4	546.1	612.0	619.5	589.2	557.1	679.9	593.8
Rusia	39.7	46.4	80.6	151.9	210.6	344.4	412.5	520.3	451.9	569.7	534.7	529.6
Canadá	188.8	212.9	234.8	277.0	301.8	321.6	342.6	357.1	367.5	391.7	410.8	421.2
China	33.7	32.2	41.6	67.5	82.4	69.7	63.2	95.0	170.9	189.5	324.2	382.3
Hong Kong	125.7	158.2	131.8	134.1	140.2	148.3	142.3	180.8	252.6	245.8	317.5	369.9
Francia	140.8	138.7	171.0	185.7	204.6	179.1	215.1	249.8	210.0	199.5	234.1	228.4
Resto	871.4	926.8	1048.3	1158.5	1386.3	1519.8	1920.7	2276.4	2017.6	2144.7	2457.1	2691.0
Total	2902.2	3185.1	3595.5	4027.3	4909.4	5255.2	6005.8	6864.7	6556.9	7029.9	7621.2	7833.6

Fuente : Comtrade, Naciones Unidas; cálculos del autor.

Cabe añadir que Holanda es un caso especial porque importa uvas de mesa para su posterior reexportación; es por ello que era el 2012 el cuarto exportador mundial de uvas de mesa y el segundo importador mundial de dicha fruta.

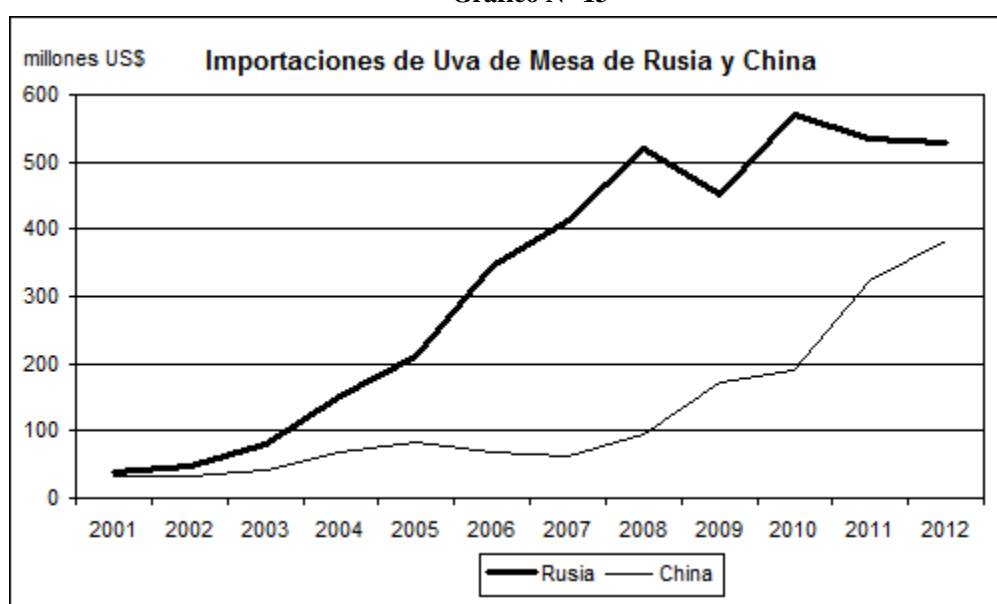
Cuadro N° 18
Países Importadores de Uva de Mesa

	tasa de crecimiento												tasa crec. promedio
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Est. Unidos	-	20.1	0.7	5.3	26.4	-0.8	1.9	2.0	7.8	18.5	-18.0	0.3	5.8
Holanda	-	4.4	59.5	0.2	65.7	11.4	18.9	33.5	-5.7	-2.8	21.2	-5.6	18.2
Reino Unido	-	17.7	10.0	21.9	9.5	11.6	11.0	9.5	-17.1	4.6	8.5	-0.4	7.9
Alemania	-	-7.7	24.4	9.1	19.1	-1.5	12.1	1.2	-4.9	-5.4	22.0	-12.7	5.1
Rusia	-	16.9	73.7	88.5	38.6	63.5	19.8	26.1	-13.1	26.1	-6.1	-1.0	30.3
Canadá	-	12.8	10.3	18.0	9.0	6.6	6.5	4.2	2.9	6.6	4.9	2.5	7.7
China	-	-4.5	29.2	62.3	22.1	-15.4	-9.3	50.3	79.9	10.9	71.1	17.9	28.6
Hong Kong	-	25.9	-16.7	1.7	4.5	5.8	-4.0	27.1	39.7	-2.7	29.2	16.5	11.5
Francia	-	-1.5	23.3	8.6	10.2	-12.5	20.1	16.1	-15.9	-5.0	17.3	-2.4	5.3
Resto	-	6.4	13.1	10.5	19.7	9.6	26.4	18.5	-11.4	6.3	14.6	9.5	11.2
Total	-	9.7	12.9	12.0	21.9	7.0	14.3	14.3	-4.5	7.2	8.4	2.8	9.6

Fuente : Comtrade, Naciones Unidas; cálculos del autor.

En el siguiente gráfico se observa la evolución de las importaciones de Rusia y de China; nótese que las importaciones de uvas de mesa de parte de Rusia se aceleraron el 2003, pero se estabilizaron en el cuatrienio 2009-2012; en cambio las importaciones de uvas de mesa de China recién se aceleraron el 2008 y continúa hasta el 2012.

Gráfico N° 13



Fuente : Elaboración propia.

En el siguiente cuadro se aprecia que el 2012 las importaciones de uvas de mesa de los Estados Unidos representaban el 15.4% del mercado mundial; cabe añadir que Estados Unidos ha venido disminuyendo su participación desde el 2003; asimismo, el Reino Unido, Alemania, Canadá y Francia también han visto disminuir su participación entre el 2001 y el 2012.

Cuadro N° 19
Países Importadores de Uva de Mesa

	estructura %											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Est. Unidos	23.8	26.0	23.2	21.8	22.6	21.0	18.7	16.7	18.8	20.8	15.8	15.4
Holanda	5.3	5.0	7.1	6.3	8.6	8.9	9.3	10.8	10.7	9.7	10.9	10.0
Reino Unido	9.9	10.6	10.4	11.3	10.1	10.6	10.3	9.8	8.5	8.3	8.3	8.1
Alemania	12.8	10.8	11.9	11.6	11.3	10.4	10.2	9.0	9.0	7.9	8.9	7.6
Rusia	1.4	1.5	2.2	3.8	4.3	6.6	6.9	7.6	6.9	8.1	7.0	6.8
Canadá	6.5	6.7	6.5	6.9	6.1	6.1	5.7	5.2	5.6	5.6	5.4	5.4
China	1.2	1.0	1.2	1.7	1.7	1.3	1.1	1.4	2.6	2.7	4.3	4.9
Hong Kong	4.3	5.0	3.7	3.3	2.9	2.8	2.4	2.6	3.9	3.5	4.2	4.7
Francia	4.9	4.4	4.8	4.6	4.2	3.4	3.6	3.6	3.2	2.8	3.1	2.9
resto	30.0	29.1	29.2	28.8	28.2	28.9	32.0	33.2	30.8	30.5	32.2	34.4
total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente : Del cuadro anterior.

5.4.2.1 Dinamismo del Mercado Mundial de Uva de Mesa y Producción Nacional de Uvas

En el siguiente cuadro se observa que el dinamismo de las importaciones mundiales de uva de mesa (indicador del dinamismo del mercado mundial de uvas de mesa) incentiva nuestras exportaciones de dicha fruta y por ende fomenta la producción nacional de uvas; así, durante el período 2001-2012 la demanda mundial de uvas de mesa creció a una tasa promedio anual del 9.6%, lo cual dio lugar a un incremento sustancial en nuestras exportaciones de uvas de mesa en el mismo período a una tasa promedio anual del 44.3%; finalmente el extraordinario dinamismo de nuestras exportaciones de uvas de mesa fomentó la expansión del área sembrada y cosechada así como la producción nacional de uvas, especialmente en las regiones de Ica y Piura.

Cuadro N° 20
Demanda Mundial de Uva de Mesa y Producción Nacional de Uvas

	importación mundial uva mesa		exportación uva de mesa		producción nacional uvas	
	millones US\$	tasa crec. %	millones US\$	tasa crec. %	miles TM	tasa crec. %
2001	2902.2	-	11.6	93.3	127.7	19.1
2002	3185.1	9.7	20.8	79.3	136.1	6.6
2003	3595.5	12.9	24.3	16.8	146	7.3
2004	4027.3	12.0	19.8	-18.5	155.4	6.4
2005	4909.4	21.9	35.2	77.8	169.5	9.1
2006	5255.2	7.0	48.1	36.6	191.6	13.0
2007	6005.8	14.3	54.5	13.3	196.6	2.6
2008	6864.7	14.3	85.7	57.2	223.4	13.6
2009	6556.9	-4.5	134.2	56.6	264.4	18.4
2010	7029.9	7.2	179.8	34.0	280.5	6.1
2011	7621.2	8.4	300.8	67.3	296.9	5.8
2012	7833.6	2.8	353.6	17.6	361.9	21.9
tasa crec. Promedio		9.6		44.3		10.8

Fuente : Comtrade, Naciones Unidas; Minag; cálculos del autor.

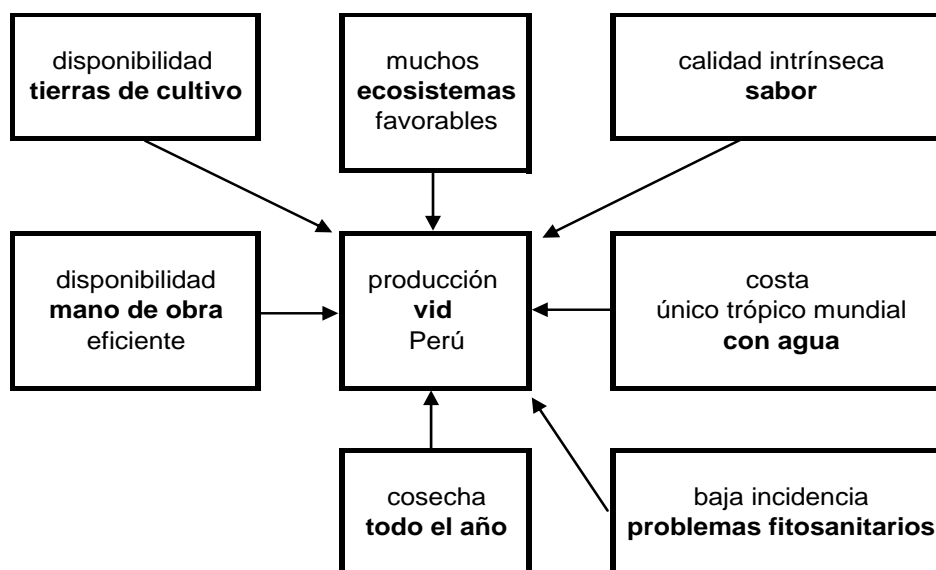
5.4.3 Principales Países Productores de Uva

La producción de uva de mesa a nivel mundial está siendo liderada por China, país que en el 2011 produjo 6 millones de TM; en segundo lugar se ubicó India con 2.2 millones de TM seguida por Turquía (1.8 millones de TM), Irán (1.5 millones de TM) e Italia (1.2 millones de TM); de estos 5 países solamente 2 (China e Italia) participan de manera importante en el comercio mundial de uvas de mesa.

5.5 Ventajas Comparativas y Competitivas en la Exportación de Uva de Mesa

El clima adecuado de los valles costeros es un factor fundamental en la productividad así como en la determinación de la contraestación de la uva de mesa; de otro lado, todavía existe suficiente disponibilidad de tierra y de agua de riego para continuar creciendo al mismo ritmo impresionante del 10.7% como promedio anual durante el período 2000-2012.

Gráfico N° 14

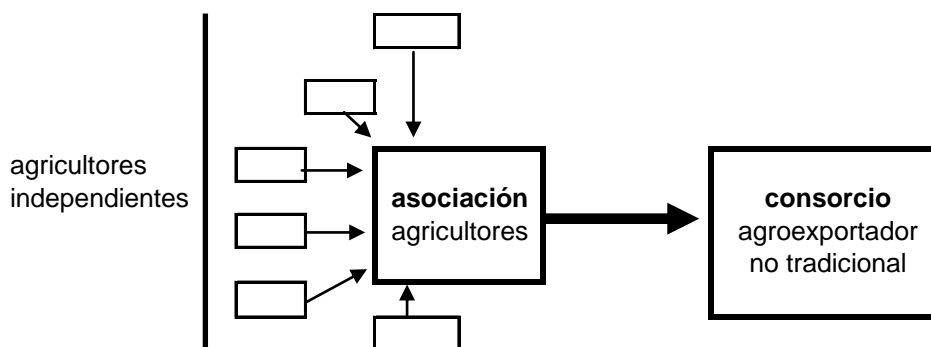


Fuente : Elaboración propia.

Los 7 factores del gráfico anterior constituyen ya sea ventajas naturales o ventajas comparativas en el cultivo y exportación de la uva de mesa; sin embargo, los productores de uva enfrentan los siguientes problemas:

- Escasa promoción entre los agricultores del país para incrementar las áreas con este cultivo en lugar de sembrar arroz por ejemplo;
- Falta promover la incorporación de la mayor cantidad de agentes exportadores, especialmente de medianos y pequeños productores;
- Falta implementar un programa de capacitación técnica para mejorar la producción y rendimientos del cultivo;
- Falta mantener y promover altos niveles de eficiencia y transparencia fomentando la creatividad y la innovación permanente;
- No existe una adecuada articulación de la cadena productiva para atender la demanda nacional e internacional;
- Falta promover la asociatividad para ser competitivos y acabar con el minifundio; en el sector agrario se requerirá de la asociación de los agricultores a fin de tender hacia la conformación de consorcios agroexportadores no-tradicionales tal como se indica a continuación.

Gráfico N° 15



Fuente: Elaboración propia.

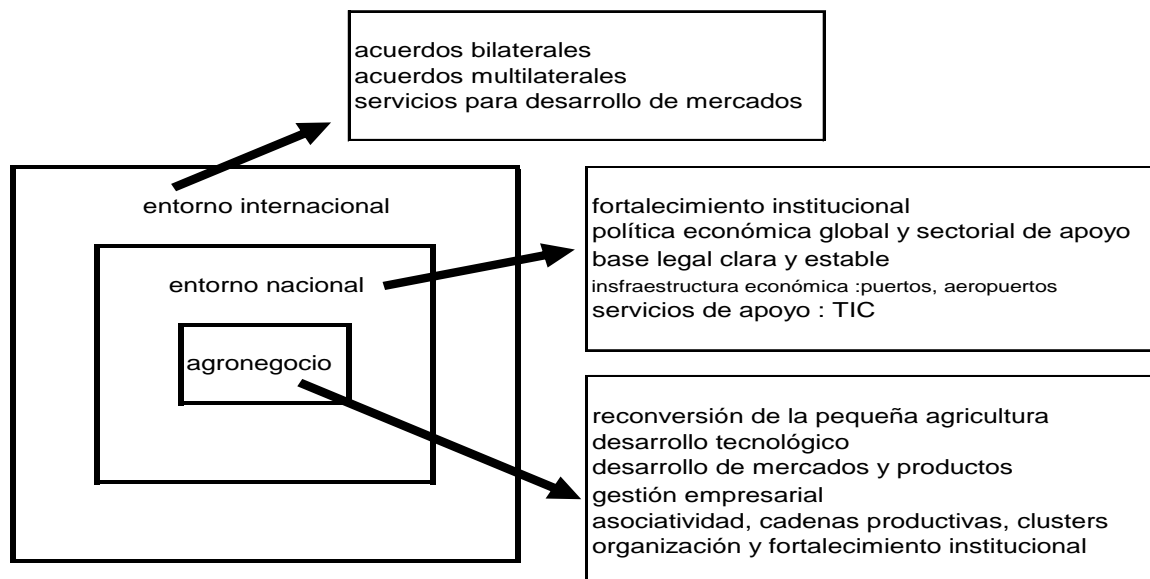
- Escasa integración sectorial y regional (alianzas estratégicas con otros sectores y al interior del sector);
- Falta promover campañas de sensibilización en el uso racional del recurso hídrico;
- Falta promover Centros de Formación Técnica-Superior sobre viticultura en el país;
- No existe una participación activa de todos los sectores involucrados en la normalización de la uva de mesa en base a un estudio exhaustivo de las normas nacionales e internacionales para su adecuada armonización que permita la elaboración de normas por consenso y sobre la base de la mayor información científico-técnica disponible;
- Escasa difusión de las normas técnicas aprobadas y apoyo en su aplicación por el sector.

Es por lo anterior que nuestro país necesita construir ventajas competitivas sostenibles a fin de continuar con éxito nuestra inserción en los mercados mundiales; por ejemplo se requiere establecer las especificaciones de calidad de la uva de mesa y otros requisitos complementarios sobre la base de normas internacionales para su difusión y aplicación en la producción, facilitar su comercialización interna y externa, que repercutan efectivamente en la calidad y competitividad de la uva de mesa peruana.

De otro lado, la construcción de la ventaja competitiva requiere de la siguiente estrategia.

Gráfico N° 16

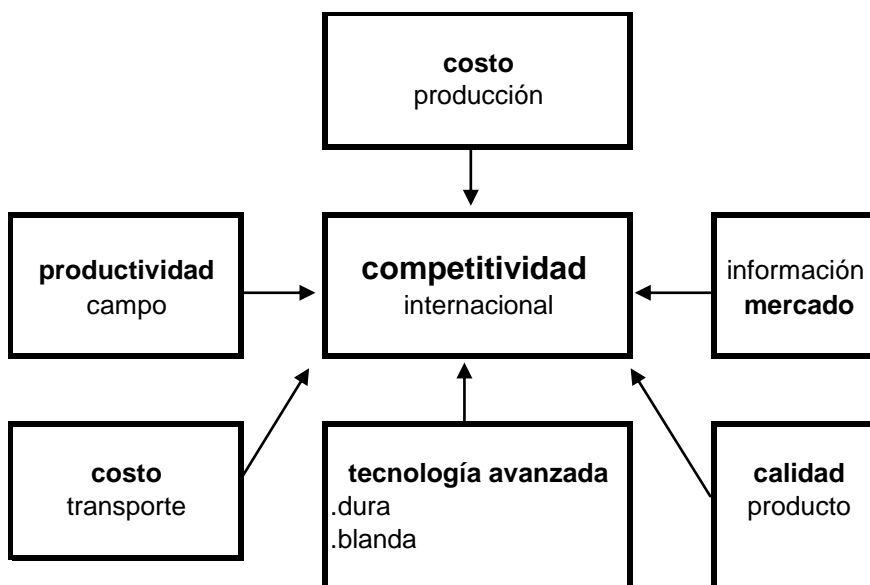
Estrategia para la Competitividad Internacional



Fuente : Elaboración propia.

Otra manera de visualizar el logro de la competitividad internacional de la uva de mesa es como sigue.

Gráfico N° 17



Fuente : Elaboración propia.

5.6 Política Económica y Exportaciones de Uva de Mesa

5.6.1 Política Comercial y Tratados de Libre Comercio Firmados por el Perú

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no-arancelarias al comercio de bienes y servicios; a fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias; los TLC tienen un plazo indefinido, es decir permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad.

Los Tratados de Libre Comercio forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos peruanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva que a su vez genere más y mejores empleos; la experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas; la necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, cuyos mercados locales por su reducido tamaño ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto de creación de empleos.

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto:

- Permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio;

- Contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas, dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos;
- Facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas;
- Ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales;
- Fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora;
- La apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.

En los años 90 el Perú empezó a exportar muchos más productos a otros países y abrió su mercado para poder importar a menor costo materias primas, equipos y tecnología que sus empresas necesitaban para ser más competitivas; así, el Perú comenzó a exportar usando algunos sistemas de preferencia comercial que países como Estados Unidos y la Unión Europea ofrecían; sin embargo, aunque estos sistemas eran buenos, resultaron insuficientes; las exportaciones peruanas seguían aumentando, pero sin la seguridad de que esas preferencias continuarían; eso impedía a los peruanos empezar proyectos de exportación más grandes y al largo plazo.

Para consolidar el ingreso de sus productos a esos mercados, el Perú decidió negociar acuerdos comerciales con los países a los que más vendía y vende hoy; con tratados de libre comercio todos los beneficios que Perú tenía para exportar ya no serían temporales ni limitados, sino que estarían consolidados en Acuerdos Comerciales amplios y permanentes; hoy, gracias a los TLC o Acuerdos Comerciales del Perú, los principales mercados del mundo están abiertos, y

millones de consumidores pueden conocer y disfrutar los productos y servicios que Perú produce y exporta.

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio; hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial; asimismo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse y de mejor manera si se toma las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

El Perú tiene vigente los siguientes acuerdos comerciales:

- **Acuerdos Regionales :**

- **Comunidad Andina (CAN);** el Perú participa en la CAN en acuerdos relacionados con la desgravación arancelaria al comercio de bienes, la liberalización subregional de mercados de servicios, normas comunitarias referidas a propiedad intelectual, transporte terrestre, aéreo y acuático, telecomunicaciones y una gama amplia de otros temas de comercio; el 26 de mayo de 1969 cinco países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena con el propósito de mejorar juntos el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social; de esa manera se puso en marcha el proceso andino de integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena; el 13 de febrero de 1973 Venezuela se adhirió al Acuerdo; el 30 de octubre de 1976 Chile se retiró de él.
- **Mercosur-Perú;** con este acuerdo se busca formar un área de libre comercio entre el Perú y los cuatro países integrantes del Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay), mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan el intercambio

recíproco de bienes y servicios; se suscribió entre los gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay y el Gobierno de la República del Perú el 30 de diciembre de 2005; entró en vigencia a partir del 2 de enero de 2006 con Argentina, Brasil y Uruguay y del 6 de febrero del mismo año con Paraguay; establece un marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado.

- **Acuerdos Multilaterales :**

- **Organización Mundial de Comercio (OMC);** es el foro de negociación en el que se discuten las normas que rigen el comercio en los países de todo el mundo; la OMC es esencialmente el lugar al que acuden los estados miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que pueda haber entre sí; el Perú es miembro de la OMC desde su conformación en 1995.
- **Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC);** el Perú es miembro del APEC desde 1998 y el ingreso a este foro responde al deseo de afianzar los vínculos económicos existentes y generar mayores relaciones económicas con la región que, en los últimos años, ha presentado el mayor dinamismo en términos de crecimiento económico; APEC es un foro de consulta informal para promover la cooperación económica, el crecimiento económico y la expansión del comercio entre sus miembros: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur; Taipei Chino, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam.

- **Acuerdos Comerciales Bilaterales :**

- **Acuerdo de Complementación Económica entre Perú y Cuba;** se suscribió el 5 de octubre de 2000 en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y entró en vigencia el 9 de marzo de 2001; su objetivo es facilitar, expandir y fortalecer las relaciones comerciales bilaterales a través del otorgamiento de preferencias arancelarias entre las partes.
- **Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile;** fue suscrito el 22 de agosto de 2006 en la ciudad de Lima y se encuentra vigente desde el 1º de marzo del 2009; dispone la eliminación de los derechos aduaneros y cargas equivalentes de carácter fiscal, monetario, cambiario o de cualquier otra naturaleza para la formación de una Zona de Libre Comercio.
- **Acuerdo de Integración Comercial Perú-México;** se firmó en Lima el 6 de abril de 2011 y entró en vigencia el 1 de febrero de 2012; los principales beneficios para el Perú se reflejan en el acceso preferencial de más de 12000 productos; así, productos de alto interés para el Perú como los langostinos, flores, conservas de pescado, galletas dulces y vinos, ingresen al mercado mexicano libres de pago de arancel; asimismo, algunas exportaciones peruanas del sector textil y confecciones podrán ingresar libres de pago de arancel a México a partir de la entrada en vigencia de este Acuerdo cuando actualmente mantienen un arancel de 15%.
- **Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos;** se firmó en Washington D.C. el 12 de abril del 2006 y entró en vigencia el 1º de febrero del 2009; proporciona una apertura comercial integral permanente, el cual brindaría la estabilidad indispensable para el incremento de inversiones en el sector exportador.

- **Tratado de Libre Comercio Perú–Canadá;** se firmó en Lima el 29 de mayo del 2008 y entró en vigencia el 1° de agosto del 2009; este acuerdo es un tratado comercial de gran alcance que incorpora obligaciones sobre libre comercio de bienes y servicios e inversiones.
- **Tratado de Libre Comercio Perú-Singapur;** fue suscrito el 29 de mayo del 2008 en Lima, y entró en vigencia el 1 de agosto del 2009; brinda al Perú la oportunidad de establecer reglas de juego claras con un marco transparente y previsible.
- **Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China;** fue suscrito el 28 de abril del 2009 en la ciudad de Beijing-China y entró en vigencia el 1° de marzo del 2010; permite obtener mejor acceso a un mercado con una mayor demanda de bienes de consumo, materias primas, bienes intermedios, y bienes de capital.
- **Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio;** se firmó en Reykjavic el 24 de junio del 2010 y en Lima el 14 de julio del 2010; el TLC entró en vigencia con Suiza y Liechtenstein el 1° de julio del 2011 y con Islandia el 1° de octubre del 2011; el TLC con el Reino de Noruega entró en vigencia el 1° de julio del 2012.
- **Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Corea del Sur;** fue suscrito el 21 de marzo del 2011 en la ciudad de Seúl-Corea y está vigente desde el 1° de agosto del 2011; busca fortalecer las relaciones comerciales, genera un marco y condiciones muy favorables para el comercio y la inversión entre ambos países.
- **Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y la Facilitación del Comercio y sus Protocolos Adicionales;** en noviembre del año 2005, luego de 7 rondas de negociación,

culminaron las negociaciones; están vigentes desde el 31 de diciembre del 2011; la liberalización arancelaria abarca a aproximadamente el 75% de las subpartidas arancelarias del arancel de ambos países.

- **Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón;** suscrito el 31 de mayo del 2011 en la ciudad de Tokio-Japón y entró en vigencia el 1° de marzo del 2012.
- **Acuerdo de Libre Comercio Perú–Panamá;** se suscribió en la ciudad de Panamá el 25 de mayo del 2011; fue ratificado por el Perú mediante Decreto Supremo N° 009-2012-RE, publicado el 9 de marzo del 2012, y mediante Decreto Supremo N° 008-2012-MINCETUR publicado el 6 de abril del 2012; se dispuso la puesta en ejecución y entrada en vigencia a partir del 1° de mayo de 2012; en un plazo máximo de 5 años alrededor del 95% de las exportaciones peruanas a Panamá ingresarán con 0% de arancel.
- **Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea;** se suscribió el 26 de junio del 2012 en Bruselas, Bélgica y entró en vigencia el 1° de marzo del 2013; con este Acuerdo Comercial se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales.
- **Acuerdo de Libre Comercio Perú–Costa Rica;** se suscribió en la ciudad de San José de Costa Rica el 26 de mayo del 2011; fue ratificado por el Perú mediante Decreto Supremo N° 013-2012-RE, publicado el 27 de marzo del 2012, y entró en vigencia el 1° de junio del 2013; el 75% de las exportaciones peruanas a Costa Rica ingresarán con acceso inmediato o en un máximo de 5 años.

Los Acuerdos suscritos que todavía no han entrado en vigencia son:

- **Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela;** fue suscrito el 7 de enero del 2012 en la ciudad de Puerto Ordaz, República Bolivariana de Venezuela;

tiene por objeto el otorgamiento de preferencias arancelarias recíprocas aplicables a las importaciones de productos originarios de las partes.

- **Tratado de Libre Comercio Perú–Guatemala;** suscrito en la ciudad de Guatemala el 6 de diciembre del 2011; se preveía su entrada en vigencia para el primer semestre del 2013; en cuanto a sus beneficios, cabe señalar que aproximadamente el 95% de las exportaciones peruanas ingresarán a Guatemala libres de arancel en un periodo máximo de 5 años contados desde la entrada en vigor del acuerdo.

Los Acuerdos en negociación son:

- **Programa de Doha para el Desarrollo–Organización Mundial del Comercio;** promueve la liberalización del comercio multilateral como parte indispensable para el desarrollo de sus miembros; los componentes principales de la Ronda Doha son : la dimensión de desarrollo y las cuestiones relacionadas con la asistencia técnica y la creación de capacidad; el acceso a los mercados, las cuestiones relativas a las normas y la solución de diferencias.
- **Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP);** es el proceso de negociación plurilateral más ambicioso y amplio entre países de 3 continentes (América, Asia y Oceanía); es una iniciativa desarrollada por 11 economías miembros del Foro de Cooperación Económica Asia–Pacífico (APEC) : Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos de América, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam; tiene como objetivo construir un acuerdo inclusivo y de alta calidad que sea soporte para el crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo de los países miembros, el cual a su vez se convierta en la base y el medio para una futura Área de Libre Comercio del Asia Pacífico (FTAAP).
- **Tratado de Libre Comercio Perú–Honduras;** el objetivo de este proceso de negociación es la creación de una Zona de Libre Comercio entre Perú y Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Panamá y los países centroamericanos que así lo manifiesten; en esa línea, se aspira generar un alto nivel de complementariedad en el intercambio comercial y promover un mayor

flujo de comercio de bienes, servicios e inversiones entre Perú y dichos países, dando especial énfasis a una oportunidad para las pequeñas y medianas empresas.

- **Tratado de Libre Comercio Perú–El Salvador;** se prevé que el resultado de la negociación sean acuerdos bilaterales de Perú con cada uno de los participantes en la negociación; sin embargo, el proceso de negociación se realizará conjuntamente, con excepción de la negociación de listas de acceso a mercado de bienes, servicios, inversiones y compras públicas.
- **Alianza del Pacífico;** concebida como un área de integración profunda para avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas e impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las partes; está conformada por el Perú, Chile, Colombia y México.

Del Cuadro N° 14 se desprende que el Perú exporta uva de mesa a aquellos países con los cuales tenemos firmados acuerdos de libre comercio; esto significa que el extraordinario dinamismo de nuestras exportaciones de uva de mesa está siendo apoyada por una política comercial de apertura a los mercados mundiales.

De otro lado, comparando los Cuadros N° 14 y 17 se llega a la conclusión que nuestro país exporta uva de mesa a los países más dinámicos en sus importaciones de dicha fruta; así, exportamos uva de mesa a los 2 países más importantes en importaciones de uva de mesa como son los Estados Unidos y Holanda; asimismo, exportamos uva de mesa a los 2 países de mayor crecimiento en sus importaciones de dicha fruta durante el período 2001-2012 como son Rusia y China.

5.6.2 Política de Inversiones en el Agro

Hasta la década del 60 la distribución de las áreas agrícolas en el Perú tenía como característica fundamental la concentración de la tierra en muy pocos propietarios (el 90% de las tierras de uso agrícola eran de propiedad de apenas el 5% de los propietarios); por otro lado, la situación social en el campo venía

siendo cuestionada desde distintos frentes dada las terribles condiciones de vida a las que se encontraban expuestos los campesinos.

En este contexto el 24 de junio de 1969 el gobierno presidido por el General Juan Velasco Alvarado promulgó el Decreto Ley N° 17716, Ley de Reforma Agraria, cuyas principales características fueron las siguientes:

- Fue de carácter masiva, afectando no sólo a los grandes latifundios, sino también a la mediana e incluso pequeña propiedad;
- Eliminó el mercado de tierras agrícolas; se estableció que la propiedad de la tierra no era transferible;
- Se eliminó la inversión de empresas con fines de lucro en el agro, promoviéndose la creación de empresas asociativas bajo un régimen de propiedad colectiva;
- Se instauró un régimen colectivista en la propiedad agraria a partir de la creación de las CAP y SAIS.

Con el fin del gobierno militar y la se promulgación de la Constitución de 1979, el gobierno de Fernando Belaúnde Terry promulgó la llamada Ley de Desarrollo Agrario (Decreto Legislativo N° 002) que entre sus normas más saltantes permitía la parcelación de las unidades agrícolas en favor de campesinos individuales que habían sido adjudicadas a las empresas asociativas durante la reforma agraria velasquista; como consecuencia de este proceso la composición de la propiedad agraria cambio dramáticamente prevaleciendo la pequeña propiedad o minifundio.

A partir del año 1990 empezó a liberalizarse la propiedad de la tierra mediante dispositivos legales orientados a generar un mercado de tierra, atraer inversión, permitir la libre transferencia de propiedades y culminar los procedimientos de adjudicación y titulación; así, el 30 de julio de 1991 se emitió el Decreto Legislativo N° 653, Ley de Promoción de las Inversiones en el Sector Agrario, que derogó el Decreto Ley N° 17716.

Un elemento fundamental de la nueva política agraria a partir de 1990 fue el restablecimiento de reglas de juego claras y estables particularmente en lo relacionado con la propiedad de la tierra que representaba el principal factor de riesgo hasta 1990; en tal sentido la promulgación del Decreto Legislativo N° 653 (Ley de Promoción de Inversiones en el Sector Agrario) en 1991 marco un hito en el agro nacional toda vez que dio por concluida la reforma agraria del General Velasco de tipo colectivista que restringió el derecho de propiedad de la tierra de cultivo y prohibió que las sociedades de capital participen en la agricultura y que inclusive se incorporaron a la Constitución de 1979.

Este Decreto Legislativo restableció las condiciones propicias para fomentar la inversión privada en el agro porque:

- Restituyó el derecho pleno a la propiedad privada de la tierra ya sea en forma individual o en las formas societarias modernas;
- La tierra recuperó su condición de bien prendable, transferible y arrendable; en tal sentido su conductor ha perdido el temor a invertir en ella, habiéndose creado las condiciones para un activo mercado de tierras;
- Facilitó la asociatividad con la finalidad de eliminar el minifundio y poder aprovechar las economías de escala.

Con la promulgación de la Constitución Política del Perú de 1993 se marcó la orientación hacia el mercado y la promoción de la inversión privada en el sector agrario; así, se estableció que el Estado apoya preferentemente el desarrollo agrario y garantiza el derecho de propiedad sobre la tierra, en forma privada o comunal o en cualesquiera otra forma asociativa.

Los cambios en la legislación sobre la propiedad de la tierra ha permitido por ejemplo el ingreso de capitales chilenos a la costa peruana; actualmente estos capitales están enfocados en uva y en menor medida en espárragos; no obstante, a corto plazo se estaría evaluando nuevas inversiones en quinua y sachá inchi.

De otro lado, durante el 2013 se discutió en el Congreso peruano la posibilidad de establecer límites al tamaño de la propiedad de la tierra; algunos sostenían que debería ser de 20 mil hectáreas y otros de 60 mil; sin embargo, debido al impacto negativo que tendría la modificación del Decreto Legislativo N° 653 sobre los envíos al exterior, se retrocedió y se dejó de lado el tema de los límites a la propiedad de la tierra.

A pesar del avance logrado especialmente en la agricultura costeña gracias al DL N° 653, aún quedan pendientes 3 problemas : el minifundio, la falta de titulación de tierras y la paralización o lentitud en la ejecución de los grandes proyectos de irrigación de la costa que se indican a continuación que podrían ampliar la frontera agrícola para el cultivo de productos de exportación y en particular de frutales.

Cuadro N° 21

Proyectos de Irrigación de la Costa

	región	inversión millones US\$	hectáreas miles	situación enero 2014
Olmos	Lambayeque	414	38	en construcción
Puyango-Tumbes	Tumbes	296	20	paralizado
Alto Piura	Piura	250	19	paralizado
Majes-Siguas II	Arequipa	404	47	adjudicado
Chinecas	Ancash	541	25	convocado
Chavimochic III	La Libertad	715	30	adjudicado
Jequetepeque-Zaña II	Lambayeque	262	31	-
Pampas de Concón-Topará	Lima/Ica	63	33	-
Total		2945	243	

Fuente : Minag; Proinversión.

5.6.3 Política Monetaria y Cambiaria y Exportaciones No-Tradicionales

En el siguiente cuadro se muestra la evolución del tipo de cambio real Perú/Estados Unidos teniendo en cuenta que dicho país es el principal destino de nuestras exportaciones de uva de mesa; al respecto, el 2013 el Perú exportó a los Estados Unidos US\$ 97.1 millones representando el 22.1% del total exportado por nuestro país; es por esta razón que en el siguiente cuadro se compara la evolución del TCR Perú/Estados Unidos durante los años 2003-2012 con la evolución del precio unitario FOB de la uva de mesa en el mismo período.

La variación del TCR Perú/Estados Unidos durante el período 2003-2012 resulta negativo en 34.6% debido principalmente a una política cambiaria de dólar barato o que revalúa nuestro signo monetario (-26.9% de revaluación); en cambio la diferencial de inflación entre los estados unidos y el Perú es pequeña y favorable a dicho país (-7.2%); este resultado se debe a que la inflación promedio del Perú en el período 2003-2012 ha sufrido un alza promedio anual del 3.2% que es un nivel comparable con el de los países desarrollados; de otro lado, esta inflación del Perú es un indicador del alza de los costos de producción internos; por lo tanto, inflaciones moderadas implicaría alzas moderadas en los costos de producción, lo cual impulsaría las exportaciones.

Cuadro N° 22

Tipo de Cambio e Inflación en Perú y Estados Unidos								
	TCN	deval./reval.	inflación promedio		diferencial	TCR	precio FOB	
	soles/US\$	%	Perú	Estados Unidos	Perú/Est. Unidos	variación %	US\$/kg	variación
								%
2003	3.48	-	1.7	2.3	0.6	-	1.63	-
2004	3.41	-2.0	5.2	2.7	-2.5	-4.5	1.55	-4.9
2005	3.30	-3.2	2.3	3.4	1.1	-2.1	1.61	3.9
2006	3.27	-0.9	3.2	3.2	0.0	-0.9	1.54	-4.3
2007	3.13	-4.3	2.5	2.9	0.4	-3.9	1.86	20.8
2008	2.92	-6.7	8.9	3.8	-5.1	-11.8	1.74	-6.5
2009	3.01	3.1	-1.8	-0.4	1.4	4.4	1.98	13.8
2010	2.83	-6.0	1.8	1.6	-0.2	-6.2	2.12	7.1
2011	2.75	-2.8	6.3	3.2	-3.1	-6.0	2.22	4.7
2012	2.64	-4.0	1.8	2.1	0.3	-3.7	2.17	-2.3
total		-26.9	32.0	24.8	-7.2	-34.6		32.3

TCN = tipo de cambio nominal.

TCR = tipo de cambio real.

Fuente: BCR; cálculos del autor.

Enseguida se procede a comparar la evolución del TCR Perú/Estados Unidos con el incremento anual del precio unitario FOB de la uva de mesa durante el período 2003-2012; nótese que ambas variables tienen casi la misma magnitud durante todo el período 2003-2012 debido a que en 4 años (2005, 2007, 2009 y 2010) el alza en el precio internacional de la uva de mesa supera a la evolución negativa del TCR en dichos años.

Este resultado deja la competitividad internacional de nuestras exportaciones de uva de mesa en manos del rendimiento del cultivo en TM/ha que en el caso de nuestro país ha venido evolucionando favorablemente y en particular en las zonas exportadoras de Ica y Piura.

5.6.3.1 Precio en Chacra, Inflación y Nivel de Vida Rural

En el cuadro a continuación se observa que el incremento en el precio de chacra de la uva supera largamente a la inflación promedio todos los años del período 2003-2012 excepto en los años 2005 y 2011; si se considera al precio nominal en chacra como un indicador del ingreso de la familia rural, y a la inflación como un indicador del incremento en los precios de los bienes y servicios que compran las familias rurales, entonces un incremento en el precio real en chacra estaría reflejando una mejora en el ingreso rural; teniendo en cuenta que el incremento en el precio real en chacra fue del 62% en 10 años, esto significa que cada año la familia rural vio mejorar su ingreso en 6.2%, lo cual es adecuado.

Cuadro N° 23
Precio en Chacra e Inflación

	precio chacra nominal		inflación promedio	precio chacra real
	soles/kg	variación %	%	soles/kg
2003	1.01	11.0	1.7	9.3
2004	1.13	11.9	5.2	6.7
2005	1.11	-1.8	2.3	-4.1
2006	1.33	19.8	3.2	16.6
2007	1.43	7.5	2.5	5.0
2008	1.69	18.2	8.9	9.3
2009	1.74	3.0	-1.8	4.8
2010	1.91	9.8	1.8	8.0
2011	1.82	-4.7	6.3	-11.0
2012	2.17	19.2	1.8	17.4
total		93.9	31.9	62.0

Fuente : BCR; Minag; cálculos del autor.

5.6.4 Política Tributaria y Exportaciones No-Tradicionales

El Decreto Legislativo N° 885 de noviembre de 1996 (Ley de Promoción del Sector Agrario) y sus modificatorias han hecho posible el incremento del número de empresas agroexportadoras no-tradicionales, lo cual ha permitido el rápido incremento de las agroexportaciones no-tradicionales y en particular de la uva de mesa; enseguida se indican los beneficios otorgados a estas empresas mediante los dispositivos legales antes mencionados:

- El impuesto a la renta a las personas naturales o jurídicas correspondiente a la tercera categoría es la mitad (15%) de lo que pagan las demás empresas en el país (30%);

- Se les concede la ventaja de la depreciación acelerada (20% anual) que les proporciona liquidez en las inversiones en obras de infraestructura hidráulica y obras de riego.

El Decreto Legislativo N° 885 en su Artículo 3° otorgaba beneficios tributarios a las empresas agroexportadoras no-tradicionales durante un periodo de 5 años comprendido entre el 1° de enero de 1997 hasta el 31 de diciembre del 2001; luego mediante la Ley N° 26865 de octubre de 1997 se ampliaron estos beneficios hasta el 31 de diciembre del 2006; posteriormente mediante la Ley N° 27360 de octubre del 2000 se ampliaron los beneficios del DL N° 885 hasta el 31 de diciembre del 2010; finalmente, se han ampliado los beneficios de esta ley hasta el 2021 debido a su impacto favorable que ha tenido sobre el nivel de las agroexportaciones no-tradicionales.

Cuadro N° 24

Impuesto a la Renta y Depreciación en el Sector Agrario No-Tradisional

1991-1996	1997-2001	2001-2010-2021
Impuesto a la renta	Impuesto a la renta	Impuesto a la renta
Tasa impositiva a la renta = 30%	Tasa impositiva a la renta = 15%	Tasa impositiva a la renta = 15%
Depreciación	Depreciación	Depreciación
<ul style="list-style-type: none"> - Inversión en infraestructura hidráulica y de riego 3% - Otros activos 10% 	<ul style="list-style-type: none"> - Inversión en infraestructura hidráulica y de riego 20% - Otros Activos 	<ul style="list-style-type: none"> - Inversión en infraestructura hidráulica y de riesgo 20% - Otros Activos 10%
	IGV	IGV
	Recuperación anticipada del IGV pagado por la compra de bienes de capital, insumos, servicios y contratos de construcción en la etapa pre productiva de las inversiones en la habilitación de tierras eriazas	Recuperación anticipada del IGV pagado por la compra de bienes de capital, insumos, servicios y contratos de construcción en la etapa pre productiva de las inversiones en la habilitación de tierras eriazas

Fuente: Dispositivos legales pertinentes; elaboración propia

5.6.5 Política Laboral y Generación de Empleo

En 1978 se promulgó la Ley de Promoción de Exportaciones No-Tradicionales cuyo fin apuntaba a impulsar las ventas al exterior de productos manufacturados de valor agregado y cuya elaboración tiene gran incidencia en la generación de empleo; bajo el amparo de esta norma se creó el régimen laboral de la exportación no-tradicional que le permite a las empresas exportadoras la contratación de trabajadores a plazo fijo, en función de los pedidos de

exportación que se ha mantenido hasta la fecha; esta ley que flexibiliza la rígida política laboral del país, ha beneficiado definitivamente a las empresas exportadoras no-tradicionales; así por ejemplo, si una empresa exportadora de confecciones concentra sus mayores ventas durante el invierno en el hemisferio norte, de diciembre a marzo, requiere preparar su producción en el resto de meses, para lo cual sus necesidades de trabajadores solo se dan en este último período (de abril a noviembre); otro ejemplo similar se da en el caso de las agroexportaciones como el mango o la uva, que por estacionalidad, solamente demandan mano de obra solo en algunos meses del año.

Según la Cámara de Comercio de Lima (CCL), la actividad exportadora tiene como una de sus características a la estacionalidad, es decir que contrata más personal de acuerdo a la estación (para el caso de productos agrícolas) o de acuerdo a los compromisos comerciales que tiene por cumplir (temporadas); sin embargo, desde hace años desde el Congreso de la República y otros fueros se ha tratado de eliminar este régimen para obligar a las empresas exportadoras a contratar de forma permanente, exista o no necesidad de mano de obra; en tal sentido contratar de manera permanente trabajadores por el mandato de una ley no solo resta competitividad al país, sino que tendría un impacto negativo en el empleo que genera la exportación no tradicional.

Mediante este régimen actualmente la renovación de los contratos se está dando mayormente de forma trimestral, cuando antes era común que sea mensual; inclusive algunas empresas están contratando a personal por un año, con sistemas de intermitencia (períodos de para en temporadas baja); los sectores que básicamente usan este tipo de contratos son textil-confecciones y la agroindustria.

Según la Cámara de Comercio de Lima los trabajadores contratados de conformidad a este régimen (Decreto Legislativo N° 22342) gozan de todos los derechos laborales existentes, tales como jornada máxima de 8 horas, pago de horas extras, vacaciones de 30 días al año, compensación por tiempo de servicios, 2 gratificaciones al año, utilidades, seguridad social y pensiones, entre otros.

En el 2007 mediante este régimen se registraron 251 mil contratos, el 2008 se contrataron 272 mil personas y el 2009 lograron puestos de trabajo 268 mil personas; se considera indispensable mantener un régimen acorde a la realidad del sector exportador que sin transgredir derechos fundamentales genere empleo en forma competitiva.

Al respecto, la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y la Asociación de Exportadores (ADEX) exhortaron al Gobierno a mantener la Ley de Promoción de las Exportaciones No-Tradicionales, pues de lo contrario se pondrían en riesgo cerca de 280 mil empleos cuando el congreso quiso modificar esta ley en varias oportunidades durante el 2013; el argumento utilizado por la Comisión de Comercio Exterior del Congreso fue evaluar la posibilidad de aplicar mejoras a la Ley de Promoción de las Exportaciones No-Tradicionales con el fin de velar por los derechos laborales de los trabajadores.

CONCLUSIONES

1. Del Cuadro N° 14 se desprende que el Perú exporta uva de mesa a aquellos países con los cuales tenemos firmados acuerdos de libre comercio; esto significa que el extraordinario dinamismo de nuestras exportaciones de uva de mesa está siendo apoyada por una política comercial de apertura a los mercados mundiales.

De otro lado, comparando los Cuadros N° 14 y 17 se llega a la conclusión que nuestro país exporta uva de mesa a los países más dinámicos en sus importaciones de dicha fruta; así, exportamos uva de mesa a los 2 países más importantes en importaciones de uva de mesa como son los Estados Unidos y Holanda; asimismo, exportamos uva de mesa a los 2 países de mayor crecimiento en sus importaciones de dicha fruta durante el período 2001-2012 como son Rusia y China.

2. Con la promulgación de la Constitución Política del Perú de 1993 se marcó la orientación hacia el mercado y la promoción de la inversión privada en el sector agrario; así, se estableció que el Estado apoya preferentemente el desarrollo agrario y garantiza el derecho de propiedad sobre la tierra, en forma privada o comunal o en cualesquiera otra forma asociativa.

Los cambios en la legislación sobre la propiedad de la tierra ha permitido el ingreso de la inversión privada al campo peruano; por ejemplo ha posibilitado el ingreso de capitales chilenos a la costa peruana; actualmente estos capitales están enfocados en uva y en menor medida en espárragos.

3. El incremento en el precio de chacra de la uva supera largamente a la inflación promedio todos los años del período 2003-2012 excepto en los años 2005 y 2011; si se considera al precio nominal en chacra como un indicador del ingreso de la familia rural, y a la inflación como un indicador del incremento en los precios de los bienes y servicios que compran las familias rurales, entonces un incremento en el precio real en chacra estaría reflejando una mejora en el ingreso rural; teniendo en cuenta que el incremento en el precio real en chacra fue del 62% en 10 años, esto significa que cada año la familia rural vio mejorar su ingreso en 6.2%, lo cual es adecuado.

4. El Decreto Legislativo N° 885 de noviembre de 1996 (Ley de Promoción del Sector Agrario) y sus modificatorias han hecho posible el incremento del número de empresas agroexportadoras no-tradicionales, lo cual ha permitido el rápido incremento de las agroexportaciones no-tradicionales y en particular de la uva de mesa; enseguida se indican los beneficios otorgados a estas empresas mediante los dispositivos legales antes mencionados:

- El impuesto a la renta a las personas naturales o jurídicas correspondiente a la tercera categoría es la mitad (15%) de lo que pagan las demás empresas en el país (30%);
- Se les concede la ventaja de la depreciación acelerada (20% anual) que les proporciona liquidez en las inversiones en obras de infraestructura hidráulica y obras de riego.

5. En 1978 se promulgó la Ley de Promoción de Exportaciones No-Tradicionales cuyo fin apuntaba a impulsar las ventas al exterior de productos manufacturados de valor agregado y cuya elaboración tiene gran incidencia en la generación de empleo; bajo el amparo de esta norma se creó el régimen laboral de la exportación no-tradicional que le permite a las empresas exportadoras la contratación de trabajadores a plazo fijo, en función de los pedidos de exportación que se ha mantenido hasta la fecha.

Esta ley que flexibiliza la rígida política laboral del país, ha beneficiado definitivamente a las empresas exportadoras no-tradicionales; así por ejemplo, si una empresa exportadora de confecciones concentra sus mayores ventas durante el invierno en el hemisferio norte, de diciembre a marzo, requiere preparar su producción en el resto de meses, para lo cual sus necesidades de trabajadores solo se dan en este último período (de abril a noviembre); otro ejemplo similar se da en el caso de las agroexportaciones como el mango o la uva, que por estacionalidad, solamente demandan mano de obra solo en algunos meses del año.

6. Existe un mayor dinamismo del valor de las exportaciones de uva de mesa que el total del valor de las agroexportaciones no-tradicionales durante el período 2000-2012; así, en dicho período el valor de las exportaciones de uva de mesa crecieron

a una tasa promedio anual del 44.3%, mientras que el valor total de las agroexportaciones no-tradicionales crecieron a una tasa del 19%; esta extraordinaria tasa de crecimiento del valor de las exportaciones de uva de mesa ha hecho que su participación dentro del total de las agroexportaciones no-tradicionales se incremente desde el 1.5% el 2000 hasta el 11.6% el 2012.

El excelente comportamiento del valor exportado de la uva de mesa se debe a los siguientes factores:

- Estabilidad de los precios internacionales en un nivel adecuado durante el período 2001-2006;
- Alza de los precios internacionales a una tasa promedio anual del 5.9% en el período 2007-2012 que más que compensó la revaluación de nuestro signo monetario en dicho período que fue del 2.84% promedio anual;
- La uva de mesa peruana se orienta esencialmente hacia el segmento poblacional de altos ingresos de los países desarrollados a quienes las crisis no afectan sus gastos de consumo.

El hecho de que la participación de las exportaciones de uva de mesa dentro del total de las exportaciones FOB del país se haya elevado desde 1/10 del 1% en el 2000 hasta casi el 1% en el 2012 revela con claridad su contribución positiva en el mantenimiento de una balanza comercial nacional en equilibrio.

7. El dinamismo de las importaciones mundiales de uva de mesa (indicador del dinamismo del mercado mundial de uvas de mesa) incentiva nuestras exportaciones de dicha fruta y por ende fomenta la producción nacional de uvas; así, durante el período 2001-2012 la demanda mundial de uvas de mesa creció a una tasa promedio anual del 9.6%, lo cual dio lugar a un incremento sustancial en nuestras exportaciones de uvas de mesa en el mismo período a una tasa promedio anual del 44.3%; finalmente el extraordinario dinamismo de nuestras exportaciones de uvas de mesa fomentó la expansión del área sembrada y cosechada así como la producción nacional de uvas, especialmente en las regiones de Ica y Piura.

RECOMENDACIONES

1. Corregir la política cambiaria de “euro barato” y del “dólar barato” que están desincentivando las exportaciones no-tradicionales como el de la uva de mesa; esto implica revertir la revaluación de nuestro signo monetario respecto del euro que durante el periodo 2008-2012 ha pasado de 4.29 soles/euro el 2008 a solamente 3.39 soles/euro el 2012; esto significa una revaluación del 21% que debería revertirse porque la Unión Europea en su conjunto es actualmente nuestro segundo mercado para nuestras uvas de mesa; asimismo, teniendo en cuenta que Estados Unidos es nuestro principal cliente para nuestras uvas de mesa, resulta imprescindible revertir la revaluación del sol frente al US\$ que desde los 3.52 soles/US\$ en el 2002 ha caído hasta los 2.64 soles/US\$ el 2012; esto significa una revaluación del 25% que se debe revertir.
2. Mejorar la red portuaria a nivel nacional a fin de reducir los costos de flete de la uva de mesa desde el área rural costeña donde se cultiva y cosecha hasta los puertos de embarque; por ejemplo la uva cosechada en la región Ica tiene que venir hasta Lima para ser embarcada por el Callao cuando podría ser embarcada por el puerto General San Martín si fuera remodelado.

Cabe precisar que el Terminal Portuario General San Martín se encuentra ubicado en el departamento de Ica, provincia de Pisco, distrito de Paracas y localidad de Punta Pejerrey, a 280 kilómetros al sur del puerto del Callao; de otro lado, los agroexportadoras de la región La Libertad en lugar de exportar por el puerto Salaverry tienen que trasladar la mercadería hasta el puerto del Callao para su exportación; al respecto, el puerto de Salaverry (Terminal Portuario Salaverry) se encuentra bajo la administración de ENAPU (Empresa Nacional de Puertos) brindando servicio a la ciudad de Trujillo así como a los vecinos departamentos de Ancash, Lambayeque y Cajamarca; se encuentra ubicado a 478 kilómetros al norte del Callao; su cercana ubicación con la ciudad de Trujillo (12 kilómetros) y con la carretera Panamericana (8 kilómetros) le otorga un fácil acceso al puerto, beneficiando a los embarcadores y consignatarios, principalmente de harina de pescado, fertilizantes, concentrado de mineral, arroz y azúcar, productos que se encuentran dentro de su área de influencia.

3. Continuar con la actual política monetaria que mantiene la inflación y por ende los costos de producción en el país en un nivel adecuado; cabe añadir que durante el período 2003-2012 la inflación anual promedio ha sido del 3%, lo cual le permite en alguna medida compensar la revaluación de nuestro signo monetario.
4. Continuar con la actual política de apertura comercial vía la firma de TLCs con la finalidad de facilitar a los exportadores de uvas de mesa la búsqueda de nuevos mercados; al respecto, el Perú está iniciando los primeros contactos para la firma de nuevos tratados de libre comercio con la India, Rusia, Indonesia e Israel en los próximos años.
5. Afianzar la asociatividad en el campo liderado por el Ministerio de Agricultura y Riego al mismo tiempo que se acelera la reconversión de tierras de cultivo orientadas al arroz (consumen mucha agua de riego) hacia el cultivo de frutales para su exportación.
6. Apoyar la ejecución de los grandes proyectos de irrigación de la costa con la finalidad de ampliar la frontera agrícola para el cultivo de hortalizas y frutales para la exportación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Banco Central de Reserva del Perú (2012). *Memoria 2012*. Lima : Pre-prensa e Impresión Ausonia S.A.
2. Benzaquen Jorge, González-Prada Gonzalo, Leigh Luis y Pflucker Rafael (2009). *Banano Orgánico : Reconversión Estratégica*. Lima : Pearson Custom Publishing.
3. Casapía Eduardo, Navarro Luis, Noriega Ricardo y Sáenz Melina (2005). *Estrategia para el desarrollo del sector olivícola peruano*. Lima : Editora y Comercializadora Cartolan S.R.L.
4. Cornejo Ramírez Enrique (2010). *Caminos y Caminantes en el Perú*. Lima : Editorial San Marcos.
5. Cuánto (2013). *Anuario Estadístico: Perú en Números 2013*. Lima : Editorial e Imprenta DESA S.A.
6. García Calderón Luis (2011). *Para una reingeniería creativa del sector cafetalero*. Lima: Soluciones Prácticas.
7. Hernández Sampieri R., Fernández Collado C. y Baptista Lucio P. (1999). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
8. Malaca G. Oscar (2004). *Perfiles de Productos con Potencial Exportador*. Lima: Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.
9. Porter Michael (1996). *Ventaja Competitiva*. México: Compañía Editorial Continental.
10. Porter Michael (1982). *Estrategia Competitiva*. México: Compañía Editorial Continental.
11. Tecnología y Sociedad (2011). *Caficultura : entre la competitividad internacional y la sostenibilidad ambiental, ¿un falso dilema?* Lima: Soluciones Prácticas.
12. Vásquez Villanueva Absalón (1999). *Desarrollo Agrario*. Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina.

13. Velázquez Fernández Angel y Rey Córdova Néri (2005). Metodología de la Investigación Científica. Lima : Editorial San Marcos.

FUENTES ELECTRÓNICAS

14. <http://www.agapperu.org/Main.asp?T=3087&ID=12>
15. http://agroaldia.minag.gob.pe/biblioteca/download/pdf/manualesboletines/uva/resumen_ejecutivo_uva.pdf
16. <http://agroaldia.minag.gob.pe/biblioteca/download/pdf/videoconferencias/2011/analisisuvanacinter.pdf>
17. <http://www.agrodataperu.com/2013/01/uvas-peru-exportacion-2012.html>
18. <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas>
19. <http://elpiscoperu.blogspot.com/2008/11/variedades-de-uva.html>
20. <http://www.imf.org/external/data.htm>
21. <http://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/>
22. <http://www.minag.gob.pe/portal/notas-de-prensa/notas-de-prensa-2012/7435-exportaciones-uva>
23. <http://www.mincetur.gob.pe>
24. http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=s_fichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=202&pnomproducto=Uva

ANEXO 1

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Metodología
General ¿En qué medida la política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio en el período 2000-2012?	General Conocer el mercado mundial de la uva de mesa y evaluar en qué medida la política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el período 2000-2012 en el Perú.	General La política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el período 2000-2012 en el Perú.	Independientes Política Económica: -Política Antiinflacionaria -Política Cambiaria -Política Comercial -Política Tributaria	-Inflación Promedio -Devaluación o Revaluación del sol -Número de TLCs firmados por el Perú -Impuesto a la Renta de las Empresas Agroexportadoras No-Tradicionales	Tipo -Explicativo-Causal -Aplicativa Diseño -No-Experimental -Retrospec.-Longitud. Métodos -Histórico -Análisis-Síntesis -Inductivo-Deductivo -Sistémico
Específico (a) ¿En qué medida la política económica ha impactado sobre las exportaciones de uva de mesa y el nivel de vida del área rural en el período 2000-2012?	Específico (a) Evaluar en qué medida la política económica ha impactado sobre las exportaciones de uvas de mesa y el nivel de vida del área rural durante el período 2000-2012.	Específica (a) La política económica ha impactado favorablemente sobre las exportaciones de uvas de mesa y el nivel de vida del área rural durante el período 2000-2012.	Independientes Política Económica -Política Antiinflacionaria -Política Cambiaria -Política Comercial -Política Tributaria	-Exportaciones de Mercaderías en US\$ -Importaciones de Mercaderías en US\$ -Inflación Promedio -Devaluación o Revaluación del sol -Número de TLCs firmados por el Perú -Impuesto a la Renta de las Empresas No-Tradicionales	

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Metodología
			Dependientes -Exportaciones de Uvas de Mesa -Nivel de Vida en el Área Rural Orientada a la Exportación de Uvas de Mesa	-TM Exportadas cada año de Uvas de Mesa -Millones de US\$ Exportados cada año de Uvas de Mesa -Precio Nominal en Chacra de la vid -Inflación Anual Prom. -Precio Real en Chacra de la Vid	
Específico (c) ¿De qué manera ha impactado el dinamismo de las principales regiones productoras de vid el país durante el periodo 2000-2012?	Específico (c) Indicar de que manera ha impactado el dinamismo de las principales regiones productoras de vid el país durante el periodo 2000-2012.	Específica (c) El dinamismo del mercado mundial de uvas de mesa ha impactado favorablemente sobre el crecimiento de la producción de vid a nivel regional en el Perú en el periodo 2000-2012.	Independientes -Dinamismo del Mercado Mundial de Uvas de Mesa Dependientes -Dinamismo de la Producción de Vid por Regiones	-Importación Mundial de Uvas de Mesa -Consumo Mundial de Uvas de Mesa -Área Cosechada Anualmente de Vid por Regiones -TM producidas de vid Anualmente por Regiones	

